



COMMENT VIVRE DE VOS LOYERS SANS MULTIPLIER LES ACHATS IMMOBILIERS ?

LA VOIE RAPIDE VERS LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

J U L I E N L O B O D A

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

**COMMENT VIVRE DE VOS LOYERS SANS MULTIPLIER LES ACHATS
IMMOBILIERS ?**
LA VOIE RAPIDE VERS LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

Avertissement

Tous les éléments contenus dans ce guide le sont uniquement à titre informatif.

Je ne suis ni avocat, ni expert-comptable, ni agent immobilier ou encore moins banquier. Chaque conseil que je donne dans ce guide est basé sur mon expérience personnelle et sur mon avis, et ne constitue en aucun cas un conseil personnalisé. Renseignez-vous auprès d'un professionnel avant de prendre n'importe quelle décision financière.

Copyright

Ce guide est entièrement gratuit. Vous pouvez l'utiliser et le diffuser librement, partiellement ou en totalité, si vous le souhaitez. Cependant, il est interdit d'apporter des modifications à ce document sans l'accord préalable de son auteur.

Si vous souhaitez diffuser tout ou partie de ce guide, je vous demande de citer « Julien LOBODA » comme auteur du guide et de faire le lien vers mon blog <https://www.immobilier-meuble.fr>.

TABLE DES MATIÈRES

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

DEVENIR RENTIER IMMOBILIER : EST-CE VRAIMENT POSSIBLE ?

QUELLE EST MON HISTOIRE ?

TROUVEZ VOTRE « POURQUOI »

POURQUOI 97% DES GENS ÉCHOUENT

LES IDÉES REÇUES

LOUER OU ACHETER SA RÉSIDENCE PRINCIPALE : LE SURCÔÛ DES PROPRIÉTAIRES

POUR TERMINER : LOUER OU ACHETER SA RÉSIDENCE PRINCIPALE ?

DEUXIÈME PROBLÈME DE LA RÉSIDENCE PRINCIPALE : L'ENDETTEMENT MAXIMUM.

LES PROGRAMMES DE DEFISCALISATION : LE MIROIR AUX ALOUETTES POURQUOI FAIRE COMME TOUT LE MONDE NE VOUS RENDRA RICHE ET LIBRE QUE DANS 40 ANS !

LA VOIE LENTE

NE PROPOSEZ PLUS UN APPARTEMENT, PROPOSEZ UNE EXPÉRIENCE DE VIE !

CHANGEZ VOTRE FAÇON DE FAIRE LES CHOSES !

LA LOCATION MEUBLÉE : UNE ÉVOLUTION DES MODES DE VIE

SECRET #1 : EMPRUNTEZ LA VOIE RAPIDE

L'IMMEUBLE DE RAPPORT : LA BASE DE LA VOIE RAPIDE

LES 3 LEVIERS QUI RENDENT CETTE STRATÉGIE SI PUISSANTE

SECRET #2 : SOYEZ CONTRE-INTUITIF !

IDÉE REÇUE NUMÉRO 1 : REPENSEZ LE RISQUE !

IDÉE REÇUE NUMÉRO 2 : LA LOCATION COURTE DURÉE EST PLUS RISQUÉE QUE LA LOCATION À L'ANNÉE !

IDÉE REÇUE NUMÉRO 3 : LES DÉPENSES DE FONCTIONNEMENT SONT IMPORTANTES SUR UN IMMEUBLE.

SECRET #3 : COMMENT RÉUSSIR QUAND ON GAGNE UN SALAIRE NORMAL ?

SECRET #4 : INSPIREZ VOTRE ENTOURAGE !

QUELS SONT LES COMPORTEMENTS QUE VOUS POUVEZ RENCONTRER ?

LES PERSONNES QUI NOUS AIMENT ET QUI ONT PEUR POUR NOUS

LES PERSONNES QUI NE VEULENT PAS VOUS VOIR RÉUSSIR

PAR OÙ COMMENCER ?

QU'EST-CE QUE SE PAYER EN PREMIER ?

DE QUEL MONTANT FAUT-IL SE PAYER ?

FRUGALITÉ = PRIVATION ET VIE TRISTE ?

POUR TERMINER

INTRODUCTION

Je vous souhaite la bienvenue dans cet ouvrage, dans lequel vous allez découvrir :

- Comment vous pouvez devenir rentier immobilier en seulement trois ans...
- Sans capital de départ ?
- Sans héritage ?
- Sans grosse fortune ?
- Et, surtout, sans avoir besoin de multiplier les acquisitions immobilières pour y arriver ?

Mais peut-être que je devrais commencer par mettre les choses au clair en définissant ce qu'est un rentier ?

De façon très factuelle, un rentier est une personne qui vit de ses rentes. En d'autres termes, c'est quelqu'un qui perçoit des revenus de ses différents investissements. Ces investissements peuvent être de natures différentes : immobilier, bourse, entreprises, vignobles, etc.

Si vous êtes un peu (ou énormément) sceptique à l'idée que l'on puisse devenir rentier immobilier aussi rapidement, rassurez-vous, c'est normal. Moi aussi, il y a encore quelques années, j'étais convaincu de la même chose.

Depuis des siècles, le mythe du rentier fascine. La perspective de pouvoir vivre de ses rentes, et de ne plus avoir besoin de travailler pour payer ses factures, est plutôt alléchante.

Si vous faites partie de la génération Y (vous êtes né(e) entre 1980 et 2000), ou que vous en êtes proche, alors il y a des chances pour que vous ayez vécu de grandes désillusions par rapport au monde du travail. Il est même possible que vous ayez remis en question vos choix de vie, ou encore que vous vous posiez des dizaines de questions sur le sens de cette dernière.

Cette génération (dont je fais partie) a généralement vu au moins un membre de son entourage sacrifier sa vie personnelle, ainsi que ses rêves, sur l'autel du travail salarié. Qui n'a pas connu quelqu'un qui travaillait sans compter ses heures, en ne voyant pas souvent la personne avec laquelle il partage sa vie, et ses enfants, pour finalement se faire remercier à 55 ans passés ?

Cette situation, ainsi que l'émergence de nouveaux métiers totalement

dénués de sens, couplés à une déshumanisation profonde du monde du travail, ont conduit à un véritable choc pour les personnes de la génération Y. Il n'est pas rare de voir des personnes douées de compétences, de talents et d'intelligence dire adieu à une carrière prometteuse dans des fonctions prestigieuses, pour changer de vie, revenir à un métier qui a du sens, faire le tour du monde, adopter un mode de vie plus proche de la nature, ou encore se lancer dans du bénévolat.

Combien de personnes ont aujourd'hui compris qu'échanger cinq jours de leur vie contre seulement deux jours de liberté (le week-end), et cinq semaines par an (les congés) pendant quarante-deux ans (et bientôt plus), avant de pouvoir profiter d'une hypothétique liberté bien méritée, était une vaste arnaque ?

Pourquoi devrait-on attendre d'arriver à un âge auquel la santé commence à décliner pour pouvoir faire ce que l'on veut ?

Pourquoi devrait-on sacrifier les meilleures années de notre vie à faire un travail que l'on n'aime (souvent) pas, à attendre patiemment le vendredi soir, plutôt que de pouvoir faire ce que l'on veut chaque jour qui passe ?

Pourquoi cette vie de liberté serait-elle réservée à une poignée de privilégiés, qui sont « bien nés » ?

Si vous vous êtes reconnu(e) dans la description ci-dessus, c'est que vous sentez, au fond de vous, qu'une autre vie est possible. Vous savez que l'existence a plus à vous apporter que le fameux métro-boulot-dodo. Vous voulez pouvoir disposer de vos journées comme vous l'entendez, plutôt que de voir les heures défiler, coïncé(e) dans un travail qui ne vous plaît pas tant que ça.

Mon objectif, à travers ce livre, est de vous montrer qu'une autre voie est possible, et que c'est à votre portée.

Pourquoi l'immobilier ?

L'immobilier occupe une place de choix dans le cœur des français. En effet, nous vivons dans un pays qui possède une forte culture de la pierre, par rapport aux autres formes d'investissements.

Pourtant, avec seulement 58% des ménages qui sont propriétaires au 1^{er} Janvier 2017¹, nous nous trouvons plutôt dans le bas du classement par rapport à nos voisins européens.

De nombreux freins et énormément d'idées reçues existent (et subsistent)

au sujet de la pierre :

- « *C'est trop cher* »,
- « *Il faut de l'argent pour acheter de l'immobilier* »,
- « *C'est réservé aux riches* »,
- « *On paye beaucoup d'impôts lorsqu'on possède de l'immobilier* ».

Pourtant, comme je vous l'ai dit, la pierre occupe une place de choix dans notre pays, et nous disposons aujourd'hui des conditions les plus favorables qui aient jamais existé pour investir dans l'immobilier ! Je vous en parlerai bien sûr plus en détails tout au long de ce livre, mais nous sommes, pour moi, dans la meilleure période pour investir dans l'immobilier.

« L'immobilier ne peut pas être perdu ou volé, et il ne peut pas être emporté. Acheté avec bon sens, payé en totalité, et géré avec raison, il est le placement le plus sûr du monde. » - Franklin D. Roosevelt

Cette phrase, pleine de bon sens, résume à elle-seule ma philosophie de l'investissement immobilier et symbolise la raison pour laquelle c'est un domaine qui me passionne. L'immobilier suscite des émotions car c'est un actif palpable et concret, contrairement aux actions d'entreprise ou aux obligations d'état. L'immobilier parle à tout le monde car c'est un investissement qui répond à un besoin primaire : **la nécessité de se loger**.

Il y a tous les jours des jeunes qui quittent le domicile parental, des couples qui s'installent, des enfants qui naissent, des familles qui s'agrandissent ou rétrécissent et, malheureusement, également des divorces et des décès. Cela signifie que les besoins de chaque personne évoluent au cours d'une vie et que, par conséquent, il y a tous les jours des personnes qui ont besoin de trouver un nouveau logement.

Investir dans l'immobilier est un excellent moyen de se constituer un patrimoine et de se créer une source de revenus (les loyers) pour pouvoir améliorer le quotidien, préparer sa retraite ou encore quitter son emploi afin de vivre de ses loyers.

L'énorme avantage de l'immobilier, par rapport aux autres formes d'investissements, est **qu'il peut être acheté avec peu (ou pas) de capital de départ**, en utilisant ce qu'on appelle l'effet de levier, rendu possible par le financement à crédit. Cela signifie que vous pouvez acheter un bien qui vaut 100.000€ alors que vous ne disposez peut-être que de 5.000€ ou 10.000€ d'épargne, la différence étant financée par la banque.

Vous mettez un locataire en place dans le logement et celui-ci vous verse un

loyer qui remboursera le crédit. Cela s'appelle l'autofinancement. À la fin du crédit, vous êtes devenu pleinement propriétaire d'un bien que vous n'avez pas payé : vous vous êtes enrichi en partant de zéro. Vous saisissez l'idée ?

Acheter de l'immobilier est facile : vous cherchez un bien, vous faites une offre d'achat, vous allez voir votre banquier pour qu'il vous finance et vous passez chez le notaire pour signer l'achat du bien.

En revanche, s'il est facile d'acheter de l'immobilier, il est plus difficile de réussir à gagner de l'argent avec l'immobilier à partir du moment où vous le mettez en location.

La situation idéale que je vous ai décrite ci-dessus (le loyer couvre l'intégralité de vos charges, y compris le prêt immobilier) n'est possible que sous certaines conditions. J'ai trop souvent vu des gens de mon entourage « acheter une dette » pour 15 ou 20 ans. Comprenez ici que, en général, les gens qui investissent dans l'immobilier réalisent des opérations qui ne s'autofinancent pas et sont donc obligés de rajouter de l'argent de leur poche tous les mois pour payer la différence entre le loyer qui rentre et le crédit à payer.

Pourtant, **la seule condition nécessaire pour s'enrichir dès la signature chez le notaire est de réaliser un investissement qui s'autofinance.** C'est également sous cette condition que votre banquier acceptera de vous financer sur un second projet, sans attendre d'avoir fini de rembourser le crédit du premier.

Bien sûr, trouver un bien qui s'autofinance aujourd'hui est plus compliqué qu'il y a 10, 20 ou 30 ans. L'évolution des prix d'achat de l'immobilier a, d'une façon générale, été plus importante que l'évolution des prix des loyers. Cela ne signifie pas pour autant que ce type d'opération n'existe plus ! Il y a tous les jours de bonnes affaires à réaliser en immobilier et, tous les jours, des investisseurs réalisent de nouvelles opérations qui leur permettent de gagner de l'argent.

Mon objectif, avec cet ouvrage, est de vous montrer que, vous aussi, vous pouvez devenir investisseur immobilier à succès, et vous créer une rente immobilière !

Dans ce livre, vous allez découvrir :

- Comment vous créer une vraie rente immobilière en quelques

années sans avoir besoin de multiplier les acquisitions ?

- Pourquoi la plupart des personnes pensent que c'est impossible et n'y arrivent pas ?
- Comment faire si vous démarrez de zéro ?
- Quelles sont les stratégies à adopter pour véritablement gagner de l'argent en immobilier ?
- Comment réussir à obtenir un financement bancaire et à répéter l'opération ?

Qui suis-je ?

Je m'appelle Julien LOBODA, et j'ai de nombreuses casquettes dans le monde de l'immobilier. Je suis le spécialiste des immeubles de rapport et de la location meublée.

Je suis :

- Investisseur immobilier passionné, spécialiste des immeubles de rapport et de la location meublée,
- Conférencier sur l'investissement immobilier,
- Formateur en investissement immobilier,
- Coach et conseiller en investissement immobilier,
- Auteur au sujet de l'immobilier.

Je suis notamment le créateur du blog www.immobilier-meuble.fr, que j'ai conçu pour partager toutes mes connaissances et aider ainsi toutes les personnes qui souhaitent se lancer dans l'aventure de l'investissement locatif, et plus particulièrement la location meublée.

Vous retrouverez sur mon blog des articles, vidéos, interviews, conseils, guides, formations et outils concrets pour vous donner des idées d'investissement, vous aider à passer à l'action et à gagner de l'argent en immobilier !

J'ai accompagné des centaines de personnes dans leurs projets d'investissement immobilier, pour qu'elles puissent, elles aussi, améliorer leur avenir et vivre une vie de liberté.

Mon objectif est simple : partager mon expérience pour vous voir réussir dans vos projets immobiliers !

Je vous souhaite une bonne lecture à travers cet ouvrage.

DEVENIR RENTIER IMMOBILIER : EST-CE VRAIMENT POSSIBLE ?

Lorsque j'accompagne des clients, lors de coachings personnalisés, de formations ou bien pendant mes séminaires, il y a quelques questions qui reviennent beaucoup plus régulièrement que toutes les autres, au sujet de l'investissement immobilier :

- Peut-on réellement devenir rentier immobilier, autrement dit vivre de l'immobilier ?
- Si oui, est-ce possible en quelques années seulement, même en partant de zéro ?
- Enfin, si c'est réellement possible, pourquoi personne (ou presque) n'en parle, ou ne le fait ?

Il est fort possible qu'à vous aussi, l'une de ces questions vous soit venue à l'esprit.

Il n'y a, à mon sens, qu'une seule raison pour laquelle tant de personnes doutent du fait que l'on puisse réellement devenir rentier immobilier, même en partant de zéro, et en seulement quelques années.

Cette raison tient en un seul mot : ÉDUCATION.

Depuis notre plus jeune âge, nous sommes formatés à suivre un seul chemin de pensée : le métro-boulot-dodo. Tout, dans notre société, est fait pour que nous suivions ce chemin. Il ne faut surtout pas que nous remettions en cause ce principe.

Vous ne me croyez pas ? Très bien, dans ce cas laissez-moi vous montrer ce que j'avance.

Dès l'âge de trois ans, nous devons aller à l'école, du lundi au vendredi, du matin jusqu'au soir. Toute la journée, nous sommes priés de rester assis (à quelques exceptions près), pour écouter ce que le (ou la) professeur nous raconte. Nous apprenons énormément de choses, mais à aucun moment nous ne remettons ces éléments en question. Nous sommes jugés et notés à intervalles réguliers, sur la base de notre capacité à emmagasiner et à retranscrire de l'information, ou des connaissances. Lorsque nous avons « bien » travaillé, nous pouvons passer au niveau supérieur.

Ce schéma se répète ensuite au collège, au lycée, pendant les études supérieures et, je vous le donne dans le mille, dans la vie active. Comme

l'esprit humain n'aime pas remettre en question les croyances établies, et que la plupart des personnes considèrent que leur apprentissage s'arrête à la fin des études, peu d'entre elles prennent le temps de se demander si une autre façon de vivre est possible. Ce formatage est destiné à nous rendre disponibles sur le marché du travail.

De ce fait, nous sommes conditionnés pour être convaincus que l'unique façon de vivre est de travailler pendant plus de quarante ans, cinq jours sur sept, à échanger notre temps contre de l'argent. Nous passons ainsi toute notre vie à travailler pour réaliser les rêves de quelqu'un d'autre (en général, notre patron ou les actionnaires de l'entreprise pour laquelle nous travaillons).

Les seuls moments de liberté dont nous disposons sont les deux jours du week-end et les cinq semaines de congés payés annuels. Si vous êtes comme moi, il est fort possible que vous trouviez systématiquement que ces précieuses journées de liberté passent beaucoup trop vite, non ?

Le problème, avec ce schéma de pensée, c'est que nous sommes convaincus que le seul moyen d'avoir une vie plus agréable, c'est de travailler toujours plus dur, pour gagner toujours plus d'argent. Nous travaillons alors de plus en plus, convaincus que nous allons bien finir par mériter une vie meilleure, que notre patron nous remarquera et nous donnera cette promotion que nous voulons tant.

Pourtant, une fois dans la vie professionnelle, les choses ne se passent généralement plus comme à l'école. C'est même tout le contraire. Les métiers intéressants se font rares, les horaires sont à rallonge, la motivation décroît et les évolutions de salaires sont aussi rares qu'un politicien honnête. Les journées passent, puis les semaines, les mois, et enfin les années.

On arrive à la fin de notre vie professionnelle avec une immense frustration, en se demandant pourquoi les choses ne se sont pas déroulées comme on le pensait :

- Que sont devenus les rêves que nous avions, enfants ?
- À quel moment a-t-on laissé tomber ?
- Comment se fait-il que nous ayons la même vie moyenne que tout le monde ?

Où est-ce que je veux en venir en vous racontant tout cela ?

Simplement au fait que, aussi surprenant que ce soit, nous répétons ce

schéma encore et encore, et notamment dans l'éducation que nous faisons à nos enfants.

On nous apprend à obéir, à ne pas copier, à apprendre par cœur, à ne surtout pas se servir de supports et à ne pas travailler en équipe, ou encore à ne pas s'inspirer de ce que fait notre voisin de table, pour faire quelque chose de différent.

Qu'y-a-t-il donc de surprenant, dans ces conditions, à ce que nous soyons, pour la plupart, convaincus qu'il n'est pas possible d'être rentier immobilier ? Nous n'avons tout simplement pas été éduqués de cette façon, ce n'est pas notre « normalité », notre vision du monde.

Pourtant, je vous assure qu'il y a tous les jours des personnes qui réussissent à vivre de leurs revenus immobiliers, alors qu'elle ont démarré de zéro. Simplement, en remettant en question leur éducation, leurs schémas de pensée, en acceptant de prendre de la hauteur et de se poser les bonnes questions, elles ont compris qu'une autre vie était possible.

Le problème, avec le formatage que nous avons subi, c'est que nous avons appris à obéir, et à ne jamais remettre en question ce qui nous a été appris.

Pourquoi tant de personnes font la même chose, chaque jour ?

Pourquoi y-a-t-il autant de gens qui adoptent un comportement routinier ?

Prenez un instant pour regarder les transports en commun, ou la circulation routière, entre 8 heures et 9 heures le matin, puis entre 17 heures et 19 heures le soir. Avez-vous déjà été faire vos courses en pleine semaine, à 14 heures ? Pourquoi devriez-vous nécessairement faire cette tâche le samedi après-midi, en même temps que tout le monde ? Avez-vous déjà remis en question cette idée ?

Forcément, avec le conditionnement dont nous sommes victimes, obéir semble être la seule solution, un gage de prudence. Après tout, si autant de personnes vivent et fonctionnent de cette façon, c'est certainement que c'est la meilleure façon de faire, n'est-ce pas ?

En suivant le chemin qui a été tracé par d'autres personnes avant nous, nous n'avons pas besoin de remettre en question ce que nous faisons. Nous sommes assurés de « bien faire », de ne pas nous tromper. De ce fait, nous sommes persuadés qu'il n'existe aucune alternative pour nous, êtres humains, que de faire ce que font les autres.

Après tout, ce schéma est rassurant. **L'être humain n'aime pas sortir des sentiers battus, de sa « zone de confort ».** Il est bien plus simple de

continuer à faire ce que nous savons faire.

Pourtant, si vous faites ce que font les autres, ne pensez-vous pas que vous aurez la même vie qu'eux ?

Comment voulez-vous devenir riche, ou devenir rentier immobilier, si vous continuez encore et encore à imiter les personnes qui ne le sont pas ? Ne vous dites-vous pas qu'il y a un problème quelque part ?

Prenez deux minutes de votre temps et posez-vous sérieusement la question : avez-vous déjà vu des personnes devenir riche simplement en allant travailler du lundi au vendredi, de 9h à 17h ?

Je sais que je ne vais pas me faire que des amis avec ce que je vais vous dire mais il me semble capital de crever l'abcès et de mettre les 2 pieds dans le plat.

À quel moment vous êtes-vous dit que vous alliez devenir riche ou avoir une vie très confortable en signant un contrat de travail à 1.500€ ou 2.000 € par mois ?

Bien sûr, je ne suis pas en train d'émettre un jugement et de vous dire que ce que vous faites est nul. Je suis passé par là également. Moi aussi, j'ai été éduqué de cette façon, et je suis également tombé dans le même piège que vous.

Si je vous dis ça, c'est pour vous montrer à quel point le formatage que nous subissons est puissant. Très sincèrement, j'ai travaillé pendant de nombreuses années pour un salaire équivalent au SMIC avant d'oser remettre en question ce schéma et de me poser cette même question que je viens de vous poser.

QUELLE EST MON HISTOIRE ?

J'ai reçu une éducation assez traditionnelle. Mes parents n'arrêtaient pas de me répéter qu'il fallait que je travaille bien à l'école, que je fasse de bonnes et longues études, que je trouve une place dans une bonne entreprise et que je travaille dur pour gravir les échelons petit à petit.

Si je faisais ça, j'avais l'assurance de bien gagner ma vie, de pouvoir m'acheter ma résidence principale en m'endettant sur 35 ans, une voiture, partir en vacances régulièrement, ne pas me poser de questions et être heureux. Bien sûr, ce schéma avait fonctionné pour mes parents. Je ne l'ai donc pas remis en question et j'ai suivi ce qu'ils m'ont dit.

Malheureusement, la réalité a été légèrement différente. Lorsque j'ai commencé à travailler, la réalité du marché de l'emploi s'est imposée à moi. Malgré un bac+5 en commerce et marketing, j'ai eu beaucoup de difficultés à trouver un poste correspondant à mes qualifications. Tout était bouché.

Comme je n'ai pas pour habitude de me laisser abattre, j'ai décidé de changer d'orientation : j'ai accepté un poste de commercial uniquement payé à la commission. Mon objectif était clair : je voulais gagner de l'argent pour que la vie soit agréable et pour ne pas me poser de questions.

Ici encore, la réalité du poste de commercial a été différente de ce que m'avait vendu l'entreprise qui m'a embauché. Je devais toucher un taux de commission moyen de 7 % sur toutes les ventes que j'allais réaliser. J'ai fait un calcul bête et méchant : je suis parti du chiffre d'affaires que générait le secteur géographique sur lequel j'allais travailler et j'ai compté combien représentaient ces 7% en commissions.

Mon prédécesseur réalisait 575.000 euros par an de chiffre d'affaires sur ce secteur. J'en ai logiquement déduit que j'allais gagner environ 40.000 euros de salaire brut annuel, soit 32.000 euros nets par an (2.600 euros nets par mois).

Ce que mon employeur avait oublié de me dire, c'est que la plupart des clients disposaient de tarifs négociés, sur lesquels je ne touchais en réalité que 50 % de la commission normale. Je pense que vous imaginez facilement quelle a été ma désillusion. Moi qui pensais naïvement gagner correctement ma vie, je me suis retrouvé avec un revenu proche du SMIC, alors que j'avais fait cinq années d'études supérieures et que je travaillais environ soixante heures par semaine.

Au lieu d'un bel appartement, de vacances sympas et d'une vie agréable, je me suis retrouvé à vivre dans un studio de 23m² en banlieue parisienne, à compter chaque euro que je dépensais, à manger des conserves premier prix et à faire une croix sur les vacances sympas...

Je me rappelle exactement comment je me sentais à cette période de ma vie. J'étais plein de frustrations et j'en voulais à la Terre entière. Je détestais particulièrement les personnes qui avaient de l'argent, les fameux « sales riche ». J'étais convaincu qu'ils étaient responsables de mon infortune, comme si le fait qu'ils aient réussi financièrement avait un quelconque rapport avec le fait que je ne réussisse pas. Je trouvais ça plus facile de rejeter la faute sur quelqu'un d'autre que de me remettre en question.

J'ai décidé de travailler plus, pour visiter plus de clients, prendre davantage de commandes et gagner plus d'argent. Je me suis vite épuisé, pour une évolution vraiment ridicule de mes revenus. J'ai travaillé durant deux ans de cette façon, avant que ma vie ne change pour toujours, un jour de Novembre 2012.

Un matin, alors que je prenais ma douche avant ma journée de travail, j'ai remarqué que le ballon d'eau chaude fuyait. J'ai donc appelé le propriétaire pour lui signaler, et il m'a répondu qu'il passerait d'ici la fin de la journée pour régler le problème. En tant que commercial, mes journées se décomposaient en deux parties : les visites chez les clients le matin puis une partie de télétravail à domicile l'après-midi, pour faire les devis et prendre les rendez-vous.

Ce jour-là, je suis donc rentré à seize heures et je suis tombé nez à nez avec le propriétaire, qui venait de terminer la réparation du ballon d'eau chaude. Nous avons un peu discuté, et j'ai spontanément dit « *C'est vraiment cool que votre entreprise vous permette de vous absenter de cette façon* ». Je ne m'attendais pas du tout à la réponse que m'a fait le propriétaire : « *Oh je ne travaille pas, j'ai plusieurs appartements et je vis de mes revenus locatifs. Je fais ce que je veux de mes journées, je gère mon parc immobilier* ».

C'est à ce moment précis que ma vie a changé pour toujours. Comment se faisait-il que cet homme, qui n'avait pas quarante-cinq ans, puisse avoir un parc immobilier important et en vivre ? Pour moi, un rentier immobilier était une personne âgée, qui avait travaillé toute sa vie pour s'offrir un ou deux appartements ; ou alors un riche héritier qui posséderait une fortune

colossale. Ce n'était pas du tout son cas.

Je lui ai donc posé la question, et sa réponse a été à la base de chacune de mes décisions d'investissement immobilier depuis. **Il m'a expliqué un concept fondamental : acheter de l'immobilier qui génère du cash-flow, et le faire financer par la banque.**

Qu'est-ce que le cash-flow ?

Également appelé bénéfice, ou excédent, il s'agit de l'argent qu'il vous reste lorsque vous avez payé toutes les charges relatives à votre investissement immobilier.

$$\text{CASH-FLOW} = \text{LOYER} - \text{CHARGES}$$

En tant qu'investisseur immobilier, votre objectif est d'acheter des biens qui génèrent un cash-flow positif. Nous reviendrons sur cette notion capitale dans la suite de ce livre.

TROUVEZ VOTRE « POURQUOI »

La toute première chose que vous devez faire, avant même d'apprendre à investir dans l'immobilier, c'est de trouver votre « pourquoi ».

Je vous invite à réellement prendre le temps de répondre à ces quelques questions :

- Pourquoi voulez-vous faire quelque chose ?
- Quelle est la raison qui vous motive à investir dans l'immobilier ?
- Quelle est la raison qui vous motive à dégager plus de revenus, des revenus complémentaires et alternatifs ?
- Pourquoi voulez-vous atteindre la liberté financière ?

Si je vous demande de faire cet exercice, c'est parce que je tiens à attirer votre attention sur un élément capital : la liberté financière n'est absolument pas une fin en soi.

Il est vrai qu'on utilise souvent le terme de rentier immobilier mais je suis pas un adepte de ce mot, parce qu'il laisse sous-entendre que vous ne faites rien de vos journées. Je préfère nettement l'expression liberté financière parce que dans la liberté financière, il y a le mot **liberté**.

Donc, le fait d'atteindre la liberté financière n'est pas une fin en soi, c'est juste le début d'une vie libre. Une vie dans laquelle vous faites ce qu'il vous plaît tous les jours, et non dans laquelle vous faites les choses parce que vous êtes contraint de les faire.

Le « pourquoi » peut être très différent selon les personnes :

- Voyager,
- Passer du temps avec vos proches,
- Pouvoir faire du bénévolat,
- Changer d'orientation professionnelle sereinement en sécurisant vos revenus,
- Ou pouvoir pratiquer une passion qui vous tient à cœur, tout simplement.

D'ailleurs, on me demande souvent pourquoi, si je suis rentier immobilier, je passe du temps à animer mon blog, à avoir une chaîne YouTube, à faire des coachings et à dispenser des formations ?

Je vous l'ai dit, la liberté financière n'est pas une fin en soi, c'est juste le début d'une vie libre. Il est vrai que gagner de l'argent sans rien faire est quelque chose de très sympa. Quand vous vous levez le matin et que vous

avez une réservation en location courte-durée qui est tombée dans la nuit, ou que vous vous connectez à votre compte bancaire et que vos locataires vous ont viré le loyer alors que, concrètement, vous n'avez pas échangé votre temps pour gagner cet argent, je suis d'accord avec vous : c'est très agréable.

Mais il y a une chose qu'il faut savoir : rester à ne rien faire c'est vite, très vite ennuyeux.

L'être humain n'est pas fait pour ne rien faire. Il est fait pour être en activité et pour résoudre des problèmes. C'est pour ça que je vous ai parlé de la nécessité de définir votre pourquoi ! Vous serez nettement plus motivé(e) à faire les choses, et une fois que vous aurez atteint la liberté financière, vous aurez une occupation au quotidien.

Je peux vous en parler en connaissance de cause : quand j'ai atteint la liberté financière, en juin 2017, je n'ai rien fait pendant 3 mois. Je suis parti en vacances.

Je suis parti faire un road trip dans l'ouest américain, et je suis notamment passé par le Grand Canyon. C'était pour moi une belle définition de la liberté, et j'ai savouré le fait d'avoir atteint la liberté financière.



À l'issue de ces 3 mois de vacances, il a fallu retrouver une occupation. Moi qui ait toujours voulu créer une société, je me suis dit : « *tu as une expertise en immobilier, un certain parcours, et il y a beaucoup de personnes qui te sollicitent pour leur apprendre à faire la même chose* ». C'est de là qu'est née cette envie de développer un blog sur l'immobilier, de proposer de l'accompagnement ainsi que des formations. Je voulais permettre aux personnes qui le souhaitent de gagner leur liberté grâce à l'immobilier, comme j'avais réussi à le faire.

Personnellement, j'ai deux gros « pourquoi » dans la vie : les voyages et l'entrepreneuriat. J'adore entreprendre, résoudre des problèmes, aider les autres et créer des business. Quand on est salarié, on a peu de temps pour faire des deux, je pense que vous serez d'accord avec moi. On n'a que les cinq semaines de vacances ainsi que les week-end. C'est compliqué, dans ces conditions, de concilier tout ça.

Un de mes pourquoi aujourd'hui est de vous accompagner pour vous permettre de faire la même chose avec l'immobilier et donc de vous faire

gagner du temps et vous faire bénéficier de mon expérience.

J'ai des clients qui ont ainsi des « pourquoi » très forts, et variés :

- Juliette, une maman divorcée de 42 ans, qui voulait avoir la fierté de pouvoir payer des études supérieures à son fils
- Julien, un jeune père de famille de 33 ans, qui voulait permettre à sa femme d'arrêter de travailler pour passer plus de temps avec leur fille
- Frédéric, qui désirait prendre un virage professionnel à 47 ans, ne plus faire un métier qui l'épuisait et voulait absolument sécuriser ses revenus avant de sauter le pas.
- Elisabeth, ancienne auxiliaire de vie, qui a acheté deux appartements et qui s'est reconvertie professionnellement.

Ce ne sont que quelques exemples de personnes qui m'ont demandé de les accompagner et pour qui l'immobilier leur a permis de changer complètement de vie.

Vous pouvez aller découvrir leur histoire, et celle de beaucoup d'autres, en vous rendant à cette adresse :

www.immobilier-meuble.fr/bonus-livre-liberte-financiere

POURQUOI 97% DES GENS ÉCHOUENT

Les idées reçues

S'il est vraiment possible d'investir dans l'immobilier et de devenir rentier en quelques années, comment se fait-il que si peu de personnes le fassent ?

Je vous ai donné quelques éléments de réponse dans le premier chapitre, notamment avec le fait que nous sommes formatés pour croire qu'il n'existe qu'une seule façon de vivre : travailler dur pendant plus de 40 ans pour espérer une misérable et hypothétique retraite de la part de l'État.

La deuxième raison pour laquelle beaucoup de personnes ignorent qu'il est possible de se constituer un parc immobilier en quelques années et d'en vivre, si c'est votre objectif, est lié au biais psychologiques de l'achat de la résidence principale.

Nous vivons dans un pays dans lequel l'achat de la résidence principale revêt une importance particulière pour les habitants. On vous a certainement répété à longueur de journée, durant votre enfance, qu'il fallait acheter votre résidence principale le plus rapidement possible. En effet, l'argument qui est mis en avant est le fait que louer un logement, c'est jeter de l'argent par les fenêtres. À l'inverse, acheter votre résidence principale est un placement puisque, à terme, vous aurez fini de rembourser le crédit et vous n'aurez plus besoin de payer pour vous loger.

Cette logique, qui était pleine de bon sens pendant les Trente Glorieuses, ne l'est plus du tout aujourd'hui. Évidemment, sur le papier, il vaut mieux mettre cinq cent euros dans un prêt immobilier chaque mois plutôt que de les payer à un propriétaire, puisque vous avez de toutes façons besoin de vous loger.

Dans le premier cas, vous remboursez une partie de l'emprunt (qu'on appelle le capital), ce qui veut dire que vous posséderez le bien immobilier lorsque le prêt sera complètement remboursé. Dans le second cas, vous dépensez de l'argent « à perte » puisque vous n'obtenez rien.

Au risque de jeter un pavé dans la mare, je ne suis pas du tout d'accord avec cette idée reçue.

Tout d'abord, lorsque vous louez un logement, vous payez pour un service : vous loger. Bien sûr, vous ne revoyez pas la couleur de votre argent, mais vous profitez d'un bien qui est mis à votre disposition par un propriétaire, et vous n'avez pas à supporter les inconvénients qui vont avec (travaux, taxe

foncière, etc).

Ensuite, pour que le raisonnement ci-dessus soit juste, il faudrait qu'acheter un logement coûte le même prix (ou moins cher) que d'être locataire. Dans ce domaine, beaucoup de données sont souvent ignorées et le raisonnement demeure bien trop simpliste.

Qui n'a pas déjà entendu ou ne s'est pas déjà fait la réflexion suivante ?

« Il vaut mieux payer 500 euros par mois dans un crédit immobilier que dans un loyer. Au moins, en remboursant ton crédit, tu rembourses une partie de capital. Tu as quelque chose à la fin. »

En partant du principe que se loger est un besoin que nous avons tous, le cheminement basique qui revient souvent est de dire que:

Payer un loyer → dépenser à fonds perdus → on ne reverra jamais notre argent.

Rembourser un crédit → amortir une partie du capital → au bout d'un certain temps, tout est remboursé.

Nous sommes alors propriétaire du bien et nous n'avons plus besoin de sortir d'argent tous les mois pour nous loger.

Effectivement, de ce point de vue, le raisonnement se tient. Il est même plutôt logique. Cependant, dans les faits, les choses sont un peu plus complexes. L'équation serait juste si louer coûtait la même somme que devenir propriétaire.

Autrement dit, elle serait juste si :

Loyer + dépenses annexes = mensualité de crédit + dépenses annexes.

C'est pourquoi nous allons voir s'il vaut mieux louer ou acheter sa résidence principale.

Louer ou acheter sa résidence principale : le surcoût des propriétaires

Il y a un élément que vous devez bien avoir en tête, c'est que devenir propriétaire engendre des dépenses complémentaires par rapport au fait de rester locataire, notamment :

- Les frais de notaire,
- La taxe foncière,
- Les grosses réparations,

De même, en fonction des villes, il existe un écart plus ou moins important entre le prix des loyers et le prix à l'achat.

Si nous comparons les prix entre deux villes, Bordeaux et Clermont-Ferrand :

	PRIX DU M ² A L'ACHAT	PRIX DU M ² A LA LOCATION
BORDEAUX	4500 €	13,2 €
CLERMONT-FERRAND	1746 €	9,9 €
ÉCART DE PRIX (EN %)	+157,7 %	+33,3 %

Les prix à l'achat sont 157,7% plus chers à Bordeaux qu'à Clermont, alors qu'ils ne sont « que » de 33,3% plus chers à la location. Autrement dit, si vous souhaitez conserver le même confort de logement :

Il vous en coûtera 157,7% plus cher à Bordeaux qu'à Clermont-Ferrand, si vous êtes propriétaire.

Il vous en coûtera 33,3% plus cher à Bordeaux qu'à Clermont-Ferrand, si vous êtes locataire.

Où est-ce que je veux en venir ?

Ce que je cherche à montrer, c'est que le raisonnement basique dont j'ai parlé un peu plus tôt ne fonctionne qu'à mensualité équivalente. Dans les faits, et dans l'exemple que je viens de prendre, conserver la même mensualité à l'achat ou rester locataire ne vous donnera pas du tout accès au même type de logement.

Vous aurez alors deux possibilités :

- Vouloir garder la même mensualité et perdre en surface habitable.
- Vouloir garder la même surface habitable et avoir des mensualités bien plus élevées.

En clair, en fonction du lieu où vous habitez, il est possible qu'il soit plus intéressant de louer que d'acheter. Avec la différence de coût, vous pouvez investir votre argent ailleurs.

Je vous propose d'étudier trois exemples pour illustrer cette réflexion. Comparons les coûts à l'achat et à la location d'un appartement T2 de 50m² dans trois villes de France : Paris, Bordeaux et Le Havre.

Paris

Au moment où j'écris ces lignes, le prix moyen du m² à Paris se situe autour de 10.000€ à l'achat et 28€ à la location.

Notre T2 de 50m² coûterait donc 500.000€ à l'achat et 40.000€ de frais de notaire, soit 540.000 euros. Sur 20 ans, au taux de 1,30% et avec une assurance de prêt à 0,36%, cela nous donne une mensualité de 2.718€.

En comparaison, la location du même bien coûterait 1.400 euros par mois.

Bordeaux

À Bordeaux, le prix moyen à l'achat est autour de 4.500€ le m² et 13,2€ à la location.

Le même appartement coûterait donc 225.000€ à l'achat et 18.000€ de frais de notaire, soit 243.000 euros. Sur 20 ans, au taux de 1,30% et avec une assurance de prêt à , cela nous donne une mensualité de 1.223€.

En comparaison, la location du même bien coûterait 660€.

Le Havre

Enfin, au Havre, le prix moyen à l'achat est autour de 1.737€ le m² et 9,40€ à la location.

Notre appartement coûterait alors 86.850€ à l'achat et 6.950€ de frais de notaire, soit 93.800 euros. Dans les mêmes conditions que les deux autres exemples, cela donne une mensualité de 472€.

En comparaison, la location du même bien coûterait 470€.

Comparaisons entre louer et acheter dans nos exemples

PARIS		
	ACHAT	LOCATION
Mensualité	2.718€	1.400€
Taxe d'habitation	70€ / mois	70€ / mois
Taxe foncière	85€/mois	0€
Travaux	50€/mois	0€
TOTAL mensuel	2.923€ / mois	1.470€ / mois
DIFFÉRENCE	1.453€ / mois	

BORDEAUX		
	ACHAT	LOCATION
Mensualité	1.223€	660€
Taxe d'habitation	70€ / mois	70€ / mois
Taxe foncière	85€/mois	0€
Travaux	50€/mois	0€
TOTAL mensuel	1.428€ / mois	730€ / mois
DIFFÉRENCE	698€ / MOIS	

LE HAVRE		
	ACHAT	LOCATION
Mensualité	472€	470€
Taxe d'habitation	70€ / mois	70€ / mois
Taxe foncière	85€/mois	0€
Travaux	50€/mois	0€

TOTAL mensuel	677€ / mois	540€ / mois
DIFFÉRENCE	137€ / MOIS	

À Paris, sur une année, l'achat coûte 17.436€ de plus que la location ! Ainsi, au lieu d'acheter votre résidence principale, vous pouvez louer et utiliser cet argent pour réaliser un ou plusieurs investissements locatifs !

Au bout de quelques années, vous serez alors propriétaire de plusieurs biens d'une valeur globale de plusieurs centaines de milliers d'euros et qui vous rapporteront des loyers tous les mois ! Dans ce cas précis, rester locataire de votre résidence principale peut vous permettre de vous enrichir.

À Bordeaux, sur une année, l'achat représente 8.376€ de plus qu'à la location. Ici aussi, vous pouvez louer et utiliser cet argent pour réaliser un (ou plusieurs) investissement(s) qui vont vous permettre de vous enrichir.

En revanche, dans une ville comme Le Havre, l'écart annuel n'est que de 1.644€. Dans ce cas précis, il est clair que louer vous fera perdre de l'argent, puisque vous ne construirez aucun patrimoine. Acheter votre résidence principale peut être un choix judicieux, vu le faible écart de coût.

Pour terminer : louer ou acheter sa résidence principale ?

Le but de cette démonstration n'est pas de vous dire d'acheter ou de ne pas acheter votre résidence principale. J'ai juste voulu montrer que, contrairement à une idée reçue, louer ne signifie pas forcément jeter son argent par les fenêtres. Tout dépend du cas de figure et de ce que vous allez faire de votre argent. Il est clair que si vous n'avez pas envie d'investir et que vous n'arrivez pas à épargner, alors acheter votre résidence principale sera une sorte « d'épargne forcée » qui vous constituera un patrimoine.

En réalité, le choix de l'achat ou de la location n'appartient qu'à vous et va dépendre de deux éléments.

Vos objectifs temporels

Si vous restez seulement quelques années et revendez vite, les frais de notaire risquent de ne pas être amortis. Il y a donc une chance pour que vous perdiez de l'argent au passage.

C'est d'autant plus vrai que les prix de l'immobilier ne montent pas en permanence. Il se pourrait alors même que vous revendiez moins cher que le prix d'achat. De plus, rester locataire vous donnera une liberté de mouvement plus importante.

Si vous prévoyez de rester longtemps et de fonder une famille, alors le choix de l'achat est certainement judicieux.

De vos objectifs de vie

Est-ce que vous cherchez avant tout la sécurité que procure la propriété de la résidence principale ?

Est-ce que vous voulez développer du patrimoine ?

Pour terminer, qu'est-ce qui vous empêche de commencer par investir et d'acheter votre résidence principale par la suite, quand vos loyers paieront le surcoût de l'achat ?

Deuxième problème de la résidence principale : l'endettement maximum.

Nous venons de voir que l'achat de la résidence principale n'est pas forcément le choix le plus judicieux. C'est particulièrement vrai lorsque vous habitez dans une ville dans laquelle l'immobilier est cher.

Mais le problème ne se limite pas à la différence de prix. Le taux d'endettement va également venir vous pénaliser.

Lorsque la plupart des gens achètent leur résidence principale, ils font en sorte de s'endetter au maximum de leur capacité d'emprunt. C'est logique : ils veulent s'offrir ce qu'il y a de mieux pour eux. De plus, notre société consumériste nous pousse à toujours vouloir la plus grosse voiture, le dernier smartphone, et bien sûr...la plus grande maison (ou le plus grand appartement).

La règle des 33% d'endettement

Il existe une règle de calcul, qui est un des critères employés par les banques dans l'étude d'un dossier de financement : **le taux d'endettement ne doit pas dépasser 33% des revenus.**

Si vous gagnez 1.500 euros par mois, vous ne pourrez pas rembourser plus de 500 euros (33% de 1.500€) par mois. À partir de cette mensualité maximale, la banque va calculer le montant qu'elle peut vous prêter. Ce montant variera en fonction de la durée du prêt et des taux en vigueur. Cela s'appelle la **capacité d'emprunt**.

Lorsque vous achetez votre résidence principale, vous êtes donc, en général, endetté au maximum de votre capacité d'emprunt. C'est dans la nature humaine : on cherche à acheter la plus belle ou la plus grande maison possible, en fonction de nos moyens. Parfois, ce sont aussi les prix de

l'immobilier qui ne nous laissent pas d'autre choix que d'avoir un taux d'endettement maximal.

Si vous souhaitez effectuer un second achat, il y a de fortes chances pour que la banque vous refuse le prêt. La raison principale étant que vous serez déjà trop endetté(e). Vous devrez alors attendre de nombreuses années pour que votre prêt soit remboursé ou bien que vos revenus augmentent fortement pour pouvoir emprunter de nouveau.

Si vous commencez par investir, plutôt que d'acheter votre résidence principale, vous allez aussi vous endetter. Mais vous allez également augmenter vos revenus, grâce aux loyers.

Votre taux d'endettement ne sera donc plus calculé uniquement sur votre salaire. Au contraire, il sera calculé sur la totalité de vos revenus. Si vous investissez de la bonne manière, vous aurez donc un taux d'endettement bien inférieur à 33%, à mensualité équivalente.

Supposons maintenant que vous gagnez 1.500 euros par mois. Vous réalisez un investissement avec une mensualité de 500 euros à rembourser. Jusqu'à là, l'opération est strictement la même que dans l'achat de la résidence principale. Si vous mettez cet investissement en location avec un loyer de 500 euros, vos revenus réels sont maintenant de 2.000 euros (1.500€ + 500€) chaque mois.

Le but de cet exemple est de vous faire comprendre le raisonnement global qui s'applique à l'investissement immobilier locatif. Dans les faits, il y a quelques subtilités à connaître, notamment au niveau des banques. Nous en reparlerons plus tard, lorsque je vous expliquerai comment bien investir.

C'est pour ces deux raisons que 97% des personnes que vous allez croiser vont échouer et vous soutenir qu'il est absolument impossible d'investir, et de réinvestir, pour vous créer une rente immobilière !

LES PROGRAMMES DE DEFISCALISATION : LE MIROIR AUX ALOUETTES

Je suis désolé pour les personnes qui me liront et qui ont acheté un programme de défiscalisation, mais je suis catégorique là-dessus : je ne connais encore personne qui ait véritablement gagné de l'argent en achetant un bien immobilier sous ce type de programme.

Quel que soit le nom qu'on lui donne (De Robien, Borloo, Duflot, Pinel), un programme de défiscalisation est rarement une bonne affaire. D'une façon générale, partez du principe que tout ce qui nécessite de la publicité en masse ne vous fera pas gagner d'argent. La seule personne que vous enrichirez sera le promoteur qui vend ce programme.

D'ailleurs, c'est aussi valable pour toute autre forme de placement financier. Un bon investissement n'a pas besoin que l'on communique dessus par tous les moyens possibles, au contraire ! Plus cela semble facile, plus vous devez partir en courant !

N'écoutez pas les sirènes des commerciaux qui vous vantent ces programmes. Ils ne font que leur travail de vendeur, avec l'objectif de toucher leur commission derrière. C'est à vous de faire votre travail d'investisseur et de vérifier que ce que vous allez signer sert vos intérêts ! Peu importe ce que l'on vous raconte, n'oubliez pas que vous êtes le seul responsable lorsque vous signez !

Les programmes de défiscalisation mettent souvent en avant les économies d'impôts que vous allez faire pendant plusieurs années mais ne vous parlent absolument pas de toutes les contreparties, à savoir :

- Vous avez l'obligation de garder le bien pendant plusieurs années (en général 9 ans), sous peine de devoir rembourser les allègements fiscaux dont vous avez bénéficié.
- Vous payez votre logement plus cher qu'un logement équivalent ancien. L'autofinancement n'est alors pas respecté, vous devez sortir de l'argent tous les mois. De ce fait, l'économie d'impôt est totalement annulée par le déficit et le surcoût.
- Souvent, ces programmes sont construits dans des zones où la

demande locative est faible. Ils ont donc beaucoup de mal à se louer.

- Si votre bien immobilier ne se loue pas, vous perdez l'avantage fiscal pour lequel vous avez « investi »,
- À l'issue de la période minimale de conservation, la majorité des propriétaires cherche à vendre en même temps, ce qui a pour effet de faire baisser les prix.

N'oubliez pas qu'un investissement immobilier, ce sont des m² et un emplacement, pas une réduction d'impôts !

Il vaut mieux payer des impôts et gagner de l'argent avec vos investissements plutôt que de ne pas payer d'impôts et de perdre de l'argent tous les mois !

Si vous payez des impôts, c'est que vous gagnez de l'argent et, en règle générale, payer plus d'impôts signifie que l'on a gagné plus d'argent ! Il vous en restera donc toujours plus à la fin, même avec des impôts supplémentaires !

De plus, il existe de nombreuses solutions pour investir dans l'immobilier rentable et gagner plus d'argent sans pour autant payer davantage d'impôts ! Bien sûr, pour cela, il est nécessaire de bien vous former sur le sujet et de ne pas suivre le chemin de la facilité vanté par les promoteurs immobiliers.

N'oubliez pas que si vous réalisez un mauvais investissement, vous allez le trainer pendant de nombreuses années (encore plus vrai dans le cadre d'un programme). Cela impactera votre capacité à réaliser de nouvelles opérations et votre train de vie s'en trouvera lourdement réduit !

Combien de personnes ont acheté ce type de bien et se sont retrouvées soit dans l'incapacité de le louer (bien construit dans une zone non attractive ou dans une zone saturée en logements locatifs), soit à ne pas pouvoir le revendre avant neuf ans !

Vous ne savez pas où vous en serez dans quelques années ! La vie est pleine de rebondissements, ne vous enchaînez pas les pieds avec ce type d'investissement.

POURQUOI FAIRE COMME TOUT LE MONDE NE VOUS RENDRA RICHE ET LIBRE QUE DANS 40 ANS !

Arrivé(e) à ce stade du livre, je pense que vous voyez déjà les choses différemment. J'espère, en tous cas, que vous avez compris que ce n'est pas en écoutant les conseils de tout le monde (comme l'oncle qui vous dit que vous allez avoir des locataires qui ne paient pas ou saccagent tout ; ou bien le collègue qui a acheté un programme de défiscalisation et qui vous en parle, tout fier...) que vous deviendrez un(e) investisseur à succès.

Félicitations ! Vous avez déjà parcouru plus de chemin que la plupart des personnes de votre entourage !

Maintenant, je me dois de vous donner une dernière recommandation, avant que nous n'entrons réellement dans le vif du sujet. Nous venons de voir la théorie qui accompagne l'investissement immobilier.

Vous avez maintenant compris que, pour réussir à vous générer une rente et vivre de l'immobilier, vous devez :

- Commencer par investir plutôt qu'acheter votre résidence principale,
- Garder vos dépenses aussi basses que possible pour maximiser votre capacité d'emprunt,
- Investir dans un bien immobilier qui vous rapporte un bénéfice (cash-flow) positif tous les mois, pour pouvoir augmenter votre capacité d'emprunt et réinvestir,
- Ne surtout pas acheter de programme de défiscalisation,

Si vous êtes toujours décidé(e) à investir (et je vous le souhaite grandement), il y a de fortes chances pour que vous songiez à vous mettre en quête d'un « petit » investissement, pour commencer : une place de parking ou un studio, que vous allez exploiter vide (en location nue).

Même si c'est mieux que de ne rien faire, je suis au regret de vous annoncer que ce n'est pas ça qui vous aidera à vous créer une vraie rente en quelques mois.

Les parkings et les studios sont les biens immobiliers les moins chers, donc accessibles au plus grand nombre de personnes. **Par conséquent, c'est**

également sur ce type de bien que vous avez le plus de concurrence.

Une plus grande concurrence implique une plus forte demande, et donc des prix au m² plus élevés que pour les surfaces plus grandes.

Vous allez donc vous retrouver dans la situation suivante :

- Une faible rentabilité
- Un cash-flow de quelques dizaines d'euros seulement (si vous avez bien géré votre investissement)
- Des prix qui s'envolent à l'achat
- Une concurrence forte : il va falloir être réactif pour trouver la bonne affaire !
- Une fiscalité qui n'est pas la plus avantageuse, sur ce type de biens et d'exploitation

C'est ce que j'appelle...la voie LENTE !

La voie LENTE

Ce que j'appelle la voie LENTE, c'est le chemin que des milliers d'investisseurs ont suivi, et continuent encore de suivre.

Le schéma est simple :

- Vous cherchez un appartement à acheter
- Vous faites des visites (1 à 8 semaines)
- Vous négociez le prix d'achat (1 à 8 jours)
- Vous cherchez ensuite un financement bancaire (2 mois)
- Vous signez l'achat de l'appartement et vous faites des travaux (2 mois)
- Vous mettez l'appartement en location

Félicitations ! Vous pouvez ouvrir une bouteille de champagne !

Blague à part, pourquoi est-ce que j'appelle ce schéma la voie lente ?

La raison est simple : vous aurez mis entre six et huit mois pour venir au bout de votre investissement immobilier. Dans le meilleur des cas, ce bien vous rapportera quelques dizaines d'euros par mois de cash-flow net.

Si vous avez besoin de 1.500 euros par mois pour vivre, et donc pour arrêter de travailler, cela signifie qu'il vous faudra au moins quinze appartements, générant chacun cent euros de cash-flow, pour atteindre votre objectif.

En partant du principe que vous avez mis six mois (prenons la fourchette basse) pour mener à bien votre première opération, il vous faudra donc un peu moins de huit ans pour y arriver !

En réalité, il vous faudra certainement davantage, car il y a de fortes chances pour que vous soyez essoufflé(e) avec un rythme pareil.

Je vous rassure, mon objectif n'est pas de vous démotiver, de vous dire de laisser tomber votre rêve et de continuer à subir le métro-boulot-dodo jusqu'à 65 (bientôt 70) ans.

Ce qu'il vous faut, c'est utiliser une stratégie qui vous permette de gagner un temps considérable, aussi bien à l'achat qu'à l'exploitation.

En réalité, **il n'y a qu'une seule stratégie qui vous permette de faire cela**, et c'est ce que nous allons voir dans les prochains chapitres.

NE PROPOSEZ PLUS UN APPARTEMENT, PROPOSEZ UNE EXPÉRIENCE DE VIE !

Changez votre façon de faire les choses !

Pour qu'investir dans l'immobilier soit vraiment rentable, il ne faut plus faire les choses dans les années 2020 telles qu'on les faisait dans les années 1990. Si vous souhaitez vous créer une vraie rente immobilière et, à terme, ne plus dépendre de votre travail pour vivre, vous allez devoir faire les choses différemment de ce que font la plupart des investisseurs.

Que vous soyez novice dans l'investissement immobilier, ou bien que vous ayez déjà effectué quelques recherches, voici schématiquement les solutions qui s'offrent à vous en immobilier :

La location nue (location vide)

C'est le mode de location traditionnel. Vous achetez un logement vide, que vous mettez en location. Les locataires arrivent avec leurs meubles et vous paient un loyer mensuel, défini par les prix du marché (et parfois plafonné).

La durée d'un bail en location nue est de trois ans, durant lequel vos locataires peuvent partir quand ils veulent. En revanche, en tant que propriétaire, vous n'avez pas d'autre choix que d'attendre l'échéance des trois ans pour décider de récupérer le logement.

La location vide est, à mon sens, celle qui est la moins rentable et la moins souple. En revanche, c'est le mode d'exploitation le plus tranquille. Que vous choisissiez de gérer vous-même votre bien ou de le confier à une agence immobilière, votre investissement ne vous demandera pas énormément de temps.

La location meublée

La location meublée séduit de plus en plus d'investisseurs immobiliers. Elle est moins contraignante que la location vide, plus rentable et fiscalement bien plus intéressante.

Une location meublée est définie comme étant « un logement décent équipé d'un mobilier en nombre et en qualité suffisants pour permettre au locataire d'y dormir, manger et vivre convenablement au regard des exigences de la vie courante. ».

Concrètement, quelle est la principale différence entre une location vide et une location meublée ?

Comme son nom l'indique, la location meublée est équipée pour que le locataire qui entre dans les lieux n'ait que sa valise à emmener avec lui. Il doit pouvoir vivre immédiatement dans le logement, sans avoir à y ajouter de meubles.

Pour un même bien, celui-ci se louera entre 10% et 30% plus cher s'il est loué meublé que s'il est vide. Cela s'explique par le fait que, dans le cadre d'une location meublée, le propriétaire offre un service supplémentaire (un logement clé en main, habitable de suite). Il crée donc une valeur perçue plus importante. La rentabilité de votre investissement n'en sera que meilleure !

Louer un appartement meublé vous permet de l'exploiter de différentes manières. Chacune de ces stratégies vous permettra de louer votre logement plus cher qu'en location nue.

La location meublée longue durée

La location meublée longue durée est évidemment le moyen le plus commun d'exploiter votre investissement meublé.

Comme dans une location vide, vous mettez un locataire en place pour une longue durée. La différence va se trouver dans la durée du bail : celui-ci sera d'un an en location meublée contre trois ans en location vide. En choisissant ce mode d'exploitation, vous louerez votre logement entre 10% et 30% plus cher qu'une location vide équivalente.

La location étudiante

La location étudiante est le second moyen d'exploiter un appartement meublé. L'énorme avantage du statut meublé réside dans la possibilité de faire un bail de seulement neuf mois. Cette durée est parfaite pour un logement étudiant, généralement habité de Septembre/Octobre à Mai/Juin. Chaque année c'est la même crainte pour les étudiants et leurs parents : trouver un logement pour l'année qui arrive. Si vous investissez dans une ville étudiante, vous n'aurez sans doute aucun mal à louer votre appartement de cette façon. S'il est meublé, cela représentera un attrait supplémentaire, car vous éviterez ainsi à votre locataire un lourd déménagement (surtout s'il ne reste que neuf mois).

La colocation meublée

La colocation est la location d'un même logement par plusieurs locataires (des étudiants, par exemple), constituant leur résidence principale et formalisée par la conclusion d'un contrat unique ou de plusieurs contrats

entre les locataires et le bailleur. Ces dispositions ne s'appliquent pas aux colocataires mariés ou pacsés.

Juridiquement, la colocation fait appel à au moins trois contractants : le propriétaire, et au moins deux locataires. Elle est donc soumise à des normes particulières.

Concrètement, dans le cadre de la colocation, **vous proposez votre logement à plusieurs locataires au lieu d'un seul.**

Lorsque vous mettez plusieurs locataires dans un même logement, cela vous permet d'obtenir un loyer global plus élevé que si vous n'en mettiez qu'un seul. Cela est rendu possible par le fait que vous allez faire payer un loyer à chaque locataire du logement alors que, dans une location classique, vous ne faites payer le loyer qu'à un seul locataire (que ce soit une personne seule ou un couple, il s'agit d'un seul locataire d'un point de vue juridique).

Bien sûr, chaque colocataire paiera un loyer moins élevé mais, comme il y a davantage de locataires qu'en location classique, le revenu global que vous en tirerez sera plus intéressant.

Exemple :

Vous possédez un appartement de 4 pièces que vous mettez en location classique. Le loyer moyen du marché pour un appartement de ce type, placé au même endroit, est de 700€. Vous le louerez donc plus ou moins ce prix, en fonction de la qualité de l'appartement.

Si vous décidez de le mettre en colocation et de le proposer à 3 étudiants au loyer de 350€ par étudiant, votre loyer deviendra alors : $3 \times 350\text{€} = 1.050\text{€}$. Vous augmentez ainsi de 50% vos revenus locatifs sur ce logement !

Lorsque vous faites de la colocation, vous allez louer un même espace de vie à plusieurs personnes. En réalité, vous allez surtout proposer à ces personnes une chambre individuelle et des parties communes. Il est donc logique de meubler le logement afin que ces personnes ne se battent pas sur l'achat d'un canapé, d'une table, d'un lave-linge, etc.

De plus, vous trouverez beaucoup plus facilement des locataires si le logement est meublé. Les colocataires sont généralement des étudiants, des étrangers de passage pour quelques mois ou une année, ou bien de jeunes actifs qui n'ont pas les moyens ou l'envie d'habiter seuls.

Quel que soit le profil, ce sont souvent des personnes qui ne vont pas rester longtemps (entre neuf mois et quelques années) dans le logement et qui, donc, n'ont pas envie d'avoir à déménager des meubles à chaque fois.

Les colocations se font généralement sous forme de bail solidaire, ce qui signifie que si un locataire ne paie pas ou s'en va, tous les autres sont responsables du paiement du loyer. Avec ce type de bail, ce sont en général les locataires eux-mêmes qui se chargent de trouver un nouveau locataire quand il y en a un qui part et, bien souvent, vous avez une nouvelle personne en place avant même que l'autre ne soit partie. Cela réduit le risque d'inoccupation du bien et contribue donc à vous garantir une bonne rentabilité.

Comme pour la location meublée classique, vous pourrez, ici aussi, louer plus cher si vous proposez un logement meublé. C'est d'autant plus vrai que, dans le cadre d'un logement meublé, vous pourrez facturer les charges à vos locataires (copropriété, eau, énergie, internet, taxes diverses) sous forme de forfait. Vous pouvez donc proposer un loyer packagé « tout en un ».

La location courte durée et saisonnière

Également appelée location en meublé de tourisme, la location courte durée (ou saisonnière) est une location, nécessairement meublée, qui répond à un besoin ponctuel de se loger. La durée de celle-ci varie entre un jour et trois mois.

La forme la plus connue et la plus ancienne de location courte durée est la location de vacances (location saisonnière). Si vous souhaitez passer une semaine à la montagne ou en bord de mer, vous avez la possibilité de louer un logement à un propriétaire (particulier ou professionnel de l'hébergement) uniquement pour cette durée. Passée cette semaine de location, vous quittez le logement et un autre locataire prendra le relais, et ainsi de suite.

Cependant, il existe aussi une forme moins connue, qui est la location courte durée à la nuit. Ce mode d'exploitation s'est popularisé avec l'arrivée d'acteurs comme Airbnb, par exemple. Le principe est le même que pour la location de vacances, mais la durée d'occupation est bien plus courte. Ce type de location fonctionne particulièrement bien en ville pour héberger une clientèle professionnelle de passage : ouvriers qui sont sur un chantier, commerciaux qui se rendent sur un salon, salariés envoyés en formation, etc.

Plus la durée de location est courte, plus vous pouvez proposer un prix à la nuit élevé. En contrepartie, il vous faudra beaucoup plus de clients et un taux de remplissage élevé. Cela nécessitera plus de travail que d'autres

modes d'exploitation plus traditionnels, mais les rentabilités que vous pouvez dégager sont de loin les plus élevées. **C'est ainsi que j'obtiens 21% de rentabilité sur un de mes appartements !**

Vous pouvez aussi, dans certains cas, coupler la location meublée étudiante avec la location courte durée. Je connais une personne qui possède un studio à La Rochelle. Elle loue ce studio de Septembre à Juin à un étudiant, au tarif de 400€ le mois, puis en saisonnier (à la semaine) à des vacanciers en Juillet-Août.

Cette personne obtient ainsi : $400\text{€} \times 9 \text{ mois} + 400\text{€} \times 8 \text{ semaines} = 6.800\text{€}$ de loyers !

Vous voyez qu'elle gagne presque autant de loyers en 8 semaines de saisonnier que sur le reste de l'année !

La division de logements

La division de logement consiste à créer plusieurs appartements à partir d'un seul logement. Cela peut être un T2 que vous divisez en deux studios, ou bien un T4 qui devient deux T2, ou encore 4 studios.

Ainsi, au lieu de proposer un seul appartement à la location, vous allez en proposer plusieurs. En meublant ces appartements, vous allez louer chaque unité plus cher et vous allez mutualiser les frais (électricité, eau, internet).

Exemple :

Vous avez un appartement de type T2 qui se loue 500€ par mois. Vous décidez de faire des travaux pour créer deux espaces de vie de type studio, que vous allez louer chacun 350€ par mois. Vous percevrez donc un loyer total de 700€ par mois (au lieu de 500€), soit 40% de plus !

Bien sûr, il faut que la distribution du logement se prête à la division et, donc, tous les logements ne peuvent pas être séparés. Il faut aussi prendre en compte quelques contraintes (notamment dans les appartements) telles que les conduits d'évacuation des eaux usées ou les arrivées de gaz. Bien souvent, il faudra également demander l'accord de la copropriété.

La location meublée : une évolution des modes de vie

Depuis quelques années, la location meublée a le vent en poupe. De nombreux investisseurs ont compris qu'il fallait procéder différemment pour se démarquer et s'assurer de confortables revenus locatifs.

Loin d'être un phénomène isolé, je suis convaincu que la location meublée répond à une évolution très marquée et durable des modes de

consommation du logement.

Nous sommes en train de vivre un tournant sans précédent dans les modes de consommation. La génération des baby-boomers et celle qui a suivi ont vu l'émergence et le développement de la société de consommation matérialiste. On leur a vendu la consommation à outrance et la possession, sans cesse renouvelées, comme les clés d'une vie réussie et épanouie. Pour les personnes issues de cette génération, posséder était le maître-mot.

Les générations suivantes (nées après 1980) ont une vision globalement différente de la vie. Elles préfèrent l'expérience à la possession. Elles ne veulent pas s'encombrer d'objets inutiles, et ne sont pas à la recherche de posséder toujours plus.

En fonction de votre âge et de votre éducation, cela pourra vous paraître surprenant, ou pas.

Voici les raisons principales qui expliquent cette évolution des mentalités :

- Elles ont vu leurs parents se tuer à la tâche pour accumuler toujours plus de possessions qui ne servent à rien.
- Elles ont dû aider leurs parents à faire le vide dans leurs maisons pleines à craquer d'objets devenus inutiles.
- L'impact écologique de ce mode de vie consumériste leur a fait prendre conscience que c'était une voie sans issue.
- Elles n'ont pas envie de devenir enchaînées à un travail ou à un lieu en particulier : elles veulent conserver leur liberté d'aller et venir.
- La hausse globale du coût de la vie, couplé à une raréfaction du travail, les a contraints à adopter un autre mode de pensée, davantage fondé sur l'emprunt, le prêt, la location.

C'est d'ailleurs de ce tournant sociétal majeur qu'est né un nouveau type d'économie : l'ubérisation.

L'ubérisation, terme qui a vu le jour suite au développement phénoménal de la société de transport de personnes Uber, consiste à mutualiser (partager) les ressources, pour ne les utiliser que lorsqu'on en a besoin, plutôt que d'en être propriétaire.

Voici quelques exemples d'ubérisation :

- Le transport : mettre des véhicules avec chauffeurs à disposition des usagers.
- La livraison de nourriture à domicile : faire appel à des livreurs de

façon ponctuelle (pour un restaurateur) plutôt que d'embaucher sa propre équipe permanente.

- L'immobilier : proposer des logements tout équipés à la location pour une durée allant de quelques jours à quelques années.

Pourquoi est-ce que je vous raconte toute cette histoire sur la société de consommation ?

La génération Z (les personnes nées après 1997) a grandi dans un monde connecté, dans lequel tout est accessible à portée de main. Elle a donc été habituée à consommer des services comme ceux que je viens de vous citer plus haut. C'est donc normal, pour les personnes issues de cette génération, de louer un logement meublé et équipé.

De nombreux investisseurs ont saisi cette tendance et ont bien compris l'importance qu'elle revêt. Ils se sont donc appliqués à proposer des biens toujours mieux rénovés et toujours plus équipés, afin de se démarquer de la masse des propriétaires-bailleurs.

Le résultat est le suivant : pour tirer votre épingle du jeu, vous devez aujourd'hui proposer une expérience de vie, et non plus un appartement.

Pour créer cette expérience de vie, soyez innovant et n'hésitez pas à proposer des services qui répondent aux attentes de vos locataires ! Console de jeux, télévision avec compte pour regarder des séries, cafetière à expresso, billard, baby-foot, jacuzzi ; les idées ne manquent pas !

C'est de cette façon que vous réussirez à louer bien plus cher que vos concurrents, et surtout à vous démarquer pour éviter que votre bien ne soit pas loué.

Si vous voulez en savoir davantage sur cette tendance forte, je vous invite à regarder l'interview que j'ai réalisée avec un spécialiste de la location meublée :

www.immobilier-meuble.fr/bonus-livre-liberte-financiere

Mais ceci n'est que la première étape, pour vous permettre de vous créer un cash-flow significatif en quelques années.

Si vous voulez vraiment sortir du lot, vous devez sortir de la voie lente, emprunter la voie rapide et devenir ce que j'appelle un investisseur-entrepreneur.

SECRET #1 : EMPRUNTEZ LA VOIE RAPIDE

L'immeuble de rapport : la base de la voie rapide

La première étape pour vivre rapidement de vos loyers est d'utiliser une solution qui permette d'aller plus vite.

Personnellement, cette solution, je l'ai cherchée pendant un moment. Je me suis d'abord intéressé à tous les modes d'exploitation dont je vous ai parlé dans le chapitre précédent.

Par exemple, j'ai passé beaucoup de temps à étudier la possibilité d'investir dans des lots à diviser. Seulement, je me suis rendu compte que cela engendre beaucoup de contraintes légales, ce qui rend les choses légèrement compliquées.

Ensuite, je me suis intéressé de près à la colocation, qui est un mode d'exploitation particulièrement rentable. Le problème, c'est que même si vous pouvez effectivement percevoir plusieurs loyers avec un seul bien immobilier, vous continuez à acheter un seul appartement à la fois. Ce n'est donc pas de cette manière que vous allez réussir à vous constituer un parc immobilier digne de ce nom, capable de vous faire vivre en quelques années.

J'ai continué à chercher pendant plusieurs mois et j'ai finalement découvert quelque chose que je pensais inaccessible pour moi. Cette chose, cette solution, je pensais que c'était réservé à des personnes avec de gros moyens financiers. **Il s'agit d'un immeuble de rapport.**

Qu'est-ce qu'un immeuble de rapport ?

Un immeuble de rapport est un bien immobilier dans lequel il y a plusieurs logements. Mais, surtout, il s'agit d'un immeuble dans lequel vous êtes le seul propriétaire. Il n'y a pas de copropriété, et donc pas de syndic.

Je pensais que l'immeuble de rapport était réservé à des gens qui avaient de gros moyens financiers, car pour moi ce type d'investissement coûtait nécessairement plusieurs centaines de milliers d'euros, voire même des millions d'euros. Dans la suite de ce livre, je vais vous montrer que ce n'est pas le cas.

Ensuite, la deuxième étape que vous devez faire, et c'est précisément ce que j'ai fait, consiste à dupliquer un modèle existant et éprouvé.

Avant de me lancer dans les immeubles de rapport, j'exploitais des appartements en location saisonnière. C'est de cette façon qu'a démarré ma vie d'investisseur. Après plusieurs années d'expérience, j'ai constaté que la moyenne des loyers perçus est trois fois plus importante qu'en location à l'année.

Ainsi, pour un appartement qui rapporte 450 € par mois en location longue durée, vous pouvez avoir 1.350 € par mois en location de courte durée.

Maintenant, laissez-moi vous poser une question : si vous dupliquez le modèle sur un immeuble, qu'est-ce qu'il se passe ?

Prenons l'exemple d'un petit immeuble de rapport de 3 appartements. Supposons que cet immeuble, loué à l'année, vous rapporte 1.350€ de loyers par mois, avec un cash-flow d'environ 500€. Si vous décidez de dupliquer le modèle dont je vous ai parlé et d'exploiter cet immeuble en location courte durée, vous allez multiplier par trois les loyers perçus sur cet immeuble. Vous allez donc basculer à environ 4.000€ par mois.

Bien sûr, vos charges vont augmenter dans le même temps, car vous allez devoir supporter des frais que vous n'auriez pas en location longue durée. Mais, étant donné le niveau de loyer que vous allez en tirer, vous pouvez raisonnablement enlever 50 % de charges (c'est la moyenne constatée). Il vous restera donc un confortable cash-flow de 2000€ par mois.

Pensez-vous que votre vie serait différente, si vous pouviez gagner 2.000€ de plus par mois, avec un seul investissement immobilier ?

Bien sûr, l'objectif n'est pas de vous créer un second job, ou d'y passer tout votre temps libre. Pour moi, l'immobilier doit vous permettre d'avoir plus d'argent tout en ayant plus de temps libre.

Pour cela, l'étape suivante à mettre en œuvre est d'automatiser votre activité de location courte durée. Il existe aujourd'hui des outils et services révolutionnaires, qui n'existaient pas il y a quelques années, et qui vous permettent de mettre en place des règles automatiques en location de courte durée.

Parmi ces outils, les plus importants sont :

- Un channel manager : c'est une application (ou un logiciel) qui vous permet de gérer les tarifs, les calendriers, la communication avec les clients et les encaissements. Vous pouvez piloter tous vos logements, sur toutes les plateformes de réservation, depuis un seul et même endroit.

- Une boîte à clé ou une serrure connectée. Cet outil vous permet de donner un accès autonome à vos clients. De cette façon, vous n'avez pas besoin d'avoir une personne sur place pour s'occuper de l'accueil.
- La domotique connectée : vous pouvez, par exemple, régler la température de l'appartement à distance, pour couper le chauffage après le départ des locataires ou le mettre en route avant leur arrivée.
- Une conciergerie. Il s'agit d'une entreprise qui va s'occuper de la partie « terrain » pour vous. Elle va donc gérer le ménage, le lavage du linge de maison, et éventuellement l'accueil des locataires.

Concrètement, le fait d'utiliser ces outils vous permet d'automatiser votre location de courte durée.

Par exemple, quand un locataire fait une réservation, les actions suivantes s'effectuent de façon totalement automatisée :

- L'envoi de l'e-mail de confirmation avec toutes les instructions pratiques pour le séjour du client,
- La carte bancaire du client est débitée automatiquement,
- La caution est également gérée de façon automatique par une empreinte de carte bancaire (plus besoin de récupérer le chèque de caution et de le restituer en fin de séjour),
- Votre calendrier des réservations et des disponibilités est mis à jour.
- Un e-mail est envoyé à la personne qui s'occupe de votre appartement sur le terrain (conciergerie, ménage, etc).
- L'accès au logement se fait de façon autonome, 24H/24H, grâce à une serrure connectée ou une boîte à clés, par exemple.

Il y a encore quelques années en arrière, ces solutions étaient inexistantes. Cela rendait l'automatisation impossible ou, tout du moins, très compliquée. Bien sûr, au départ, cela vous demande d'y passer un peu de temps. Mais, une fois que vous avez mis en place le système, vous prenez vraiment la pleine mesure de la puissance de l'automatisation. Vous pouvez piloter votre activité de location de courte durée à distance, et profiter de la vie.

Peut-on faire de la location saisonnière partout ?

Peut-être qu'à ce stade de votre lecture, l'idée d'appliquer la méthode

Investir et Réussir commence à faire son chemin.

Il est vrai que c'est une stratégie d'investissement locatif extrêmement puissante, et qu'elle vous permet de générer l'équivalent d'un salaire moyen avec un seul achat immobilier.

Mais peut-être que vous pensez que la location saisonnière n'est possible que lorsqu'on investit en bord de mer, ou à la montagne ?

Il est vrai que, spontanément, la location saisonnière est associée aux vacances et aux touristes. Mais, en fait, la réalité du marché est bien différente.

La location saisonnière fonctionne quasiment partout :

- La mer
- La montagne
- Les grandes villes
- Les villes moyennes
- Les petites villes
- Etc.

Les 3 leviers qui rendent cette stratégie si puissante

Premier levier : le coût de revient est maîtrisé

Il faut savoir que, pour un immeuble de rapport, vous bénéficiez généralement d'un coût au mètre carré qui est plus faible que lorsque vous achetez des appartements séparément.

Tout d'abord, à l'achat, vous allez profiter de ce qu'on appelle le « prix de gros ». Comme vous achetez plusieurs appartements d'un seul coup, vous avez un prix global qui est plus faible que si vous achetiez le même nombre d'appartements dans plusieurs copropriétés différentes.

Ensuite, vous gagnez sur les frais de notaire. Lorsque vous achetez un bien, une partie des frais de notaire est constituée de frais fixes, et l'autre partie est variable. Si vous ne passez qu'une seule fois chez le notaire, au lieu de plusieurs, vous allez donc économiser cette partie fixe à plusieurs reprises.

Les économies se poursuivent lorsque vous arrivez au moment des travaux. En effet, dans le cas d'un immeuble de rapport, les artisans ne doivent se déplacer qu'une seule fois pour rénover les différents appartements. Leurs frais de transport sont donc moins élevés. Pour ce qui est de la répartition des compétences sur votre chantier, vous allez gagner du temps.

Par exemple, l'électricien peut travailler dans un appartement pendant que

le plaquiste travaille dans un autre et le plombier dans un autre, et inversement. Vous avez alors plusieurs appartements qui sont en rénovation en même temps, ce qui vous fait gagner du temps. Vos logements seront donc disponibles plus rapidement sur le marché locatif, et vous encaisserez des loyers à une échéance plus courte.

Enfin, le dernier avantage, c'est que vous êtes l'unique propriétaire ! Si vous avez déjà habité en copropriété, vous savez que vous devez payer des charges mensuelles, sur lesquelles vous n'avez que peu de contrôle. Dans un immeuble de rapport, comme il n'y a pas de copropriété, il n'y a pas non plus de charges à payer tous les trimestres.

Par exemple, si vous avez cinq appartements dans cinq copropriétés différentes, avec 50€ de charges mensuelles par appartement, cela vous coûte 250€ par mois. Sur l'année, la somme totale est de 3.000€. Si vous achetez un immeuble de cinq appartements, vous économisez donc 3.000€ par an. Que préférez-vous, entre donner cet argent en charges, ou bien les récupérer dans votre poche ?

Au-delà de ça, vous avez une visibilité sur les travaux. En effet, vous pouvez décider de les faire quand vous voulez, ce n'est pas l'assemblée générale en copropriété qui décide des gros travaux à prévoir, c'est beaucoup plus intéressant.

Les leviers de l'exploitation

Peut-être que vous pensez qu'il faut très bien louer vos appartements, en location courte durée, pour réussir à obtenir des loyers conséquents ?

Mon expérience, après avoir accompagné des centaines de clients dans leurs projets d'investissements immobiliers, m'a montré que c'est tout le contraire ! Parfois, un exemple simple vaut mieux que mille mots, laissez-moi donc vous montrer quelques chiffres...

Sur un raisonnement vraiment basique, un appartement que vous louez 50€ par nuit, 20 nuits par mois, vous rapporte déjà 1.000€ de loyers mensuels ! Sur un petit immeuble de trois appartements exploités de cette manière, vous pouvez donc raisonnablement espérer générer 3.000€ mensuels.

Pourquoi est-ce que j'utilise le terme « raisonnablement » ? C'est très simple. De par mon expérience, je peux vous assurer que 50€ par nuit, c'est vraiment la fourchette basse, de même que 20 nuits par mois. Si vous faites le calcul, vingt nuits représentent 67% de taux de remplissage. Donc, avec un prix à la nuit de 50€ et un taux de remplissage de 67%, vous pouvez déjà

viser 3.000 euros de loyers mensuels.

Maintenant, si je vous dis que vous pouvez faire nettement mieux, et que vous avez deux leviers pour cela, est-ce que cela vous intéresse ?

Deuxième levier : le prix à la nuitée

Beaucoup de personnes pensent qu'il faut pratiquer des prix bas pour réussir à bien louer son appartement. Je peux vous assurer que c'est une erreur monumentale, et que vous passez à côté de milliers d'euros en raisonnant de cette façon.

Lorsque vous proposez un bien à la location à la nuit, vous avez deux typologies de clients :

- Les personnes qui cherchent à payer le moins cher possible.
- Les clients qui sont prêts à mettre le prix d'une chambre d'hôtel, mais qui veulent profiter du confort que procure un appartement.

Si vous décidez de vous adresser à la première catégorie, vous allez attirer les personnes en recherche d'un « prix ». Cela signifie que le premier critère de cette clientèle est d'ordre financier. Par expérience, c'est avec ces personnes-là que vous aurez le plus de problèmes.

Moi-même, lorsque j'ai démarré en location courte durée, j'ai utilisé cette technique. Je proposais mon grand T3, d'une capacité de six personnes, à seulement 50€ la nuit. Je n'ai jamais eu autant de clients pénibles que pendant cette période. Ils regardaient tout, dans les moindres détails, et trouvaient toujours à redire sur quelque chose.

Avec le temps, j'en ai compris la raison principale. Les personnes qui sont sensibles uniquement au critère du prix sont des personnes dont les moyens financiers sont faibles. Mettre 50€ dans un appartement à la nuit représente un effort important pour elles, et elles veulent en avoir au maximum pour leur argent. Elles vont donc tout faire pour s'assurer qu'elles ont bien dépensé leur argent.

La typologie de clients qui nous intéresse, est, de loin, la seconde. Croyez-en mon expérience. Vous gagnerez beaucoup plus d'argent et vous aurez nettement moins de problèmes en visant les personnes qui cherchaient, à l'origine, un hôtel ; et qui, en voyant qu'elles peuvent s'offrir le confort d'un appartement pour le même prix, décident de réserver chez vous.

Avec de belles prestations, une décoration soignée et un bien richement équipé, vous pouvez facturer entre 70€ et 80€ la nuit sans aucun problème. Vous allez donc gagner 20€ à 30€ de plus par nuit, et vous allez attirer les

meilleurs clients.

Troisième levier : le taux de remplissage

Nous avons vu que vingt nuitées par mois représente un taux de remplissage de 67%.

Si vous appliquez la stratégie que nous venons de voir, à savoir proposer des biens de grande qualité et avec un riche équipement, vous allez naturellement vous démarquer de vos concurrents. En effet, plus votre bien va être de qualité, plus il va attirer de monde. Il sera donc réservé plus souvent, aura davantage de commentaires sur les plateformes de réservation, et remontera en tête de liste dans les résultats de recherche. C'est un cercle vertueux qui va se mettre en place.

Avec cette stratégie, vous allez pouvoir remplir vos appartements entre 75% et 80% du temps. Cela se traduira par deux à quatre nuitées supplémentaires chaque mois.

Voyons maintenant l'impact de ces deux leviers sur vos loyers. Dans notre exemple précédent, nous étions à 1.000€ de loyer par mois et par appartement, soit 3.000€ pour un petit immeuble de trois appartements.

En augmentant à la fois le prix à la nuitée et le taux de remplissage, cela nous donne maintenant :

- Fourchette basse : prix de 70€ et taux de remplissage de 75% : 22 nuitées par mois, soit un total de 1.540€ de loyers.
- Fourchette haute : prix de 80€ et taux de remplissage de 80% : 24 nuitées par mois, soit un total de 1.920€ de loyers.

Donc, en fonction des prix que vous allez pratiquer et du taux de remplissage que vous réussirez à obtenir, vous pouvez pratiquement multiplier par deux les loyers que vous obtiendrez de votre exploitation. Cela signifie que votre immeuble de trois appartements, sur lequel nous avions visé 3.000€ de loyers mensuels, peut vous rapporter jusqu'à 6.000€ si vous l'exploitez de la meilleure manière qui soit.

En résumé, voici, ce qu'est, pour moi, la voie rapide :

1. Vous trouvez **un immeuble de rapport rentable**.
2. Vous exploitez cet immeuble de rapport avec **un mode d'exploitation qui vous génère des loyers très importants** : la location saisonnière et/ou la colocation et/ou la location meublée à l'année. Cela peut vous permettre d'avoir une visibilité à long terme sur une partie des revenus, notamment pour vous assurer

de payer votre prêt immobilier tous les mois sans vous stresser.

3. Vous **optimisez votre investissement** en augmentant le prix à la nuitée (ou les loyers) au fil du temps, et en augmentant le taux de remplissage.

C'est ce que j'appelle emprunter la voie rapide.

Si vous voulez réellement vous générer un revenu digne de ce nom, et vivre de vos revenus locatifs en quelques années, c'est cette stratégie que vous devez adopter. C'est seulement de cette manière que vous réussirez à acquérir un parc immobilier suffisamment important, et dans un délai raisonnable, pour vous générer des niveaux de revenus intéressants.

Si votre objectif initial était d'acheter des appartements séparés, et que vous n'avez jamais investi dans un immeuble de rapport, ni fait de location courte durée, il est possible que cette stratégie vous semble risquée.

Pourtant, je peux vous assurer que c'est de loin la stratégie la plus sûre qui soit en immobilier. C'est ce que je vais vous expliquer dans le prochain chapitre.

SECRET #2 : SOYEZ CONTRE-INTUITIF !

Comme je vous le disais, il est fort possible qu'à ce stade de la lecture, vous pensiez que la stratégie que j'ai partagée avec vous soit risquée.

Je vous comprends, car j'étais comme vous il y a encore quelques années. Acheter un immeuble de rapport me semblait impensable, et je ne savais pas si la location de courte durée allait vraiment fonctionner. J'avais peur de tomber sur le mauvais immeuble, de ne pas avoir suffisamment de clients qui séjournent chez moi, et de me retrouver dans une situation problématique.

Pourtant, avec le recul, mon expérience m'a appris que c'est tout le contraire ! Vous allez devoir être contre-intuitif et changer votre manière de voir les choses.

Idée reçue numéro 1 : repensez le risque !

La plupart des personnes qui se lancent dans l'investissement immobilier commencent par acheter quelque chose qui, à leurs yeux, semble peu risqué. L'exemple classique est celui du studio, exploité en location nue (vide). Si vous posez la question dans votre entourage, vous constaterez que c'est ce que pense la majorité.

En matière d'immobilier, les studios sont les biens les moins chers, puisque ce sont les surfaces le plus petites. Comme la somme est petite, beaucoup de personnes se disent que le risque est minime.

Pourtant, je peux vous assurer que c'est, pour moi, une stratégie bien plus risquée qu'elle n'y paraît. Comme les studios sont les biens immobiliers qui sont les moins chers, c'est également sur ce type d'appartement qu'il y a la plus forte demande, et donc le plus de concurrence. Cela a pour conséquence de faire monter les prix. C'est pour cette raison que vous avez un prix au mètre carré généralement plus élevé sur un studio que sur un appartement de quatre pièces, par exemple.

Ensuite, lorsque vous investissez dans un appartement que vous exploitez en location à l'année classique, l'équilibre de votre investissement repose à 100% sur une seule source de revenus. Tant que vous avez un locataire et qu'il paye correctement son loyer, tout va bien. Par contre, si vous tombez sur un mauvais payeur ou que vous avez de la vacance locative, vous n'avez plus de loyers qui rentrent. Vous risquez donc de vous retrouver dans une situation plutôt inconfortable, avec le risque de ne plus pouvoir honorer vos

mensualités de prêt.

Personnellement, lorsqu'un de mes appartements n'est pas loué ou bien si je dois faire des travaux de rénovation, je continue à dormir sur mes deux oreilles. J'ai toujours des loyers qui rentrent car je ne fais pas reposer l'intégralité du risque sur une seule source de revenus. En revanche, il est certain que je ne serais pas aussi serein si je n'avais qu'un seul appartement et que je devais ne pas le louer pendant quelques mois.

En investissant dans un immeuble de rapport, vous allez diluer le risque sur autant d'appartements que contient l'immeuble ! Si vous avez trois appartements, alors chaque logement supporte un tiers du risque (en supposant, pour simplifier l'exemple, que tous les appartements sont identiques et loués au même prix).

Idée reçue numéro 2 : la location courte durée est plus risquée que la location à l'année !

Contrairement à une croyance fortement ancrée, la location courte durée est nettement moins risquée que la location à l'année !

Pour les mêmes raisons que celles que je viens d'évoquer dans l'idée reçue numéro 1, vous prenez nettement moins de risques en proposant votre appartement à la nuitée plutôt qu'à l'année. En location courte durée, vous avez des dizaines de clients qui viennent séjourner chez vous chaque année. Si vous avez un client de plus ou de moins d'une année sur l'autre, cela n'impactera pas vos revenus de façon importante.

J'aime beaucoup faire le parallèle entre les revenus issus de la location courte durée et les ruisseaux qui se déversent dans une rivière, pour ensuite donner naissance à un fleuve. Chaque ruisseau est comme un client que vous recevez en location courte durée, la rivière est l'ensemble des revenus générés par votre appartement et le fleuve est votre parc immobilier complet. Si jamais un des ruisseaux s'arrête de couler, cela n'impactera que très peu votre rivière, et donc votre fleuve.

Donc, non seulement vous allez diluer votre risque sur plusieurs appartements, mais, en plus, le risque de chaque appartement sera également dilué sur des dizaines de locataires.

De plus, nous avons vu au chapitre précédent que les revenus issus de la location courte durée sont nettement plus importants que ceux issus de la location à l'année. Qui dit plus de revenus dit également plus de trésorerie

disponible pour faire face à un imprévu ou pour envisager des travaux de rénovation. Vous serez donc nettement plus serein(e) et vous envisagerez l'avenir avec davantage de confiance.

Idée reçue numéro 3 : les dépenses de fonctionnement sont importantes sur un immeuble.

Bien sûr, être la seule personne aux commandes signifie également que vous êtes responsable de toutes les dépenses de fonctionnement, ce qui n'est pas le cas en copropriété.

Cependant, si vous vérifiez les points-clés qui sont susceptibles d'engendrer des dépenses importantes, et que vous les anticipez, alors vous aurez totalement maîtrisé le risque. En effet, si vous savez précisément quels éléments vont être à remplacer, et à quelle échéance cela doit être fait, cela vous permet d'avoir une visibilité sur les dépenses.

Il y a quelques postes-clés à bien vérifier :

- Toiture
- Charpente
- Fondations
- Humidité
- Compteurs (électricité, eau et gaz)
- Planchers

Une objection que j'entends régulièrement, de la part de clients qui veulent investir, c'est que l'immeuble leur paraît risqué, justement parce que toutes les dépenses reposent sur une seule personne. Pourtant, cela ne pose aucun problème à ces mêmes personnes d'acheter une maison pour en faire leur résidence principale alors que, structurellement parlant, un immeuble, c'est exactement la même chose qu'une maison !

Vous avez 4 murs, des fondations et un toit. Pourtant, la plupart des personnes n'ont aucun problème à acheter une maison alors que c'est un passif. Cela signifie que la maison vous coûte de l'argent tous les mois, elle ne vous en rapporte pas. De même, lorsque vous avez des travaux à effectuer dans votre maison, vous devez les payer de votre poche.

Dans le cas d'un immeuble de rapport, c'est exactement la même chose, sauf que c'est un bien qui vous rapporte de l'argent ! En cas de travaux imprévus, vous n'avez pas besoin de sortir l'argent de votre poche : ce sont vos revenus locatifs qui vous permettront de payer.

C'est pour toutes ces raisons que je vous disais que vous devez devenir contre-intuitif et repenser le risque. Il y a énormément de préjugés au sujet de l'investissement immobilier et, en fait, lorsqu'on décortique tout cela, on se rend compte qu'une bonne partie de ces préjugés ne sont pas fondés.

Mais, surtout, cela permet de réaliser que c'est en réalité beaucoup moins compliqué que ça n'y paraît. Bien sûr, je ne suis pas arrivé à cette conclusion en l'espace de deux semaines. J'ai plusieurs années d'expériences d'investisseur et de formateur derrière moi. Je me suis également beaucoup formé, j'ai effectué un nombre incalculable de visites, que ce soit pour moi ou pour des clients, en les accompagnant pour trouver un immeuble sur le terrain. J'ai essuyé la poussière et les toiles d'araignées.

La bonne nouvelle, c'est que vous n'aurez pas besoin de passer par toutes ces étapes. Mon objectif, en tant que coach et formateur, est de mettre ces centaines d'heures d'expérience à votre service, pour que vous puissiez gagner du temps. C'est d'ailleurs ce que je fais à travers ce livre, en partageant avec vous cette stratégie, qui consiste à investir dans un immeuble de rapport et à l'exploiter avec un mode d'exploitation à haut rendement.

C'est cette stratégie qui est à la base de ma méthode et de mon programme d'accompagnement Investir et Réussir.

SECRET #3 : COMMENT RÉUSSIR QUAND ON GAGNE UN SALAIRE NORMAL ?

Dans les précédents chapitres, nous avons vu que la seule stratégie qui vous permet réellement de vous constituer un patrimoine immobilier important, sans y passer des années, et sans multiplier les achats, est de vous tourner vers les immeubles de rapport.

Ensuite, je vous ai montré que les modes d'exploitation à hauts rendements, notamment la location de courte durée, vous permettent d'obtenir des niveaux de loyers tellement importants que vous pouvez remplacer un salaire moyen par des revenus locatifs avec un seul achat.

Puis, contrairement à une idée fortement ancrée dans l'inconscient collectif, nous avons vu qu'investir dans un immeuble de rapport était moins risqué qu'acheter un appartement. En effet, vous diluez le risque sur plusieurs unités locatives, ce qui vous permet d'être moins exposé aux aléas des vides locatifs ou des impayés de loyers. De plus, si vous exploitez vos logements en location courte durée, vous avez des dizaines de clients qui séjournent chez vous chaque année, et donc autant de sources de revenus.

Tout cela est bien joli en théorie, mais comment faire, concrètement, pour s'offrir un immeuble de rapport ?

Peut-être que vous pensez qu'un immeuble de rapport coûte plusieurs millions d'euros, et que c'est totalement hors de votre portée ?

Si cela raisonne en vous, alors j'ai une excellente nouvelle : vous êtes au bon endroit ! La plupart des personnes s'orientent naturellement vers un appartement car c'est, dans la logique, ce qui semble le plus accessible. Nous en avons déjà parlé.

Pour cette même raison, peu de personnes s'intéressent réellement aux immeubles de rapport. Pourtant, si vous voulez vraiment réussir dans l'investissement, vous devez sortir des sentiers battus et regarder là où peu de personnes regardent !

On a tendance à croire qu'un immeuble coûte cher, allant parfois jusqu'à plusieurs millions d'euros. Effectivement, si vous vivez dans une grande ville, il y a de fortes chances que ce soit également ce que vous pensez. Moi-

même, qui suis un pur citoyen, j'ai mis longtemps à m'intéresser aux immeubles de rapport, pour ces mêmes raisons. Ayant grandi à Paris, où les prix de l'immobilier sont à des niveaux démesurés, le simple fait d'acheter un appartement me paraissait hors de portée. Alors je ne vous parle même pas de l'idée d'investir dans un immeuble de rapport...

Comme je vous le disais, vous devez regarder ce qui se fait ailleurs. En réalité, il existe des immeubles à tous les prix, même à moins de 100.000€ !

Si vous ne me croyez pas, je vous propose de faire un petit exercice rapide, qui ne vous prendra que deux minutes, montre en main :

- Connectez-vous sur un site de petites annonces de ventes immobilières (Se Loger, Le Bon Coin, etc...),
- Effectuez une recherche, avec comme critères : immeuble de rapport, budget maximum de 100.000€.
- Observez le nombre de résultats.

Vous devriez être surpris de voir que vous avez plusieurs centaines, voire milliers de biens disponibles sur le marché, pour ce budget. Bien sûr, tous les immeubles que vous allez trouver ne sont pas forcément bons à acheter, loin de là.

Mais faisons un petit calcul rapide. Si vous avez 1.000 annonces d'immeubles, et que l'on considère que 30% de ces immeubles sont intéressants, cela veut dire que vous avez 300 immeubles qui valent le coup de s'y intéresser. Ne pensez-vous pas qu'un de ces immeubles puisse vous appartenir dans un futur proche ?

Au moment de la rédaction de ce livre, je suis par exemple tombé sur un immeuble de 150m² situé dans une ville de 50.000 habitants, et affiché au prix de 65.000€. Je pourrais vous citer des dizaines et des dizaines d'exemples comme celui-ci.

Bien souvent, lorsque je présente ces résultats, l'objection qui revient est « *D'accord Julien, mais je suis certain qu'il n'y a pas de demande dans ces villes. Si les prix sont bas, c'est bien pour une raison* ».

Encore une fois, vous devez être contre-intuitif et penser différemment de la majorité des personnes. À mon sens, c'est une grossière erreur de penser qu'il n'y a pas de demande dans ces villes. Aujourd'hui, les grandes villes sont complètement saturées. Elles ont été prises d'assaut parce que les investisseurs se sont dit exactement la même chose que vous. Partant du

principe que, dans les grandes villes, la demande est tellement forte qu'il n'y aura aucun problème pour louer un appartement, la plupart des personnes se sont focalisées dessus.

De ce fait, il y a un biais inverse qui s'est formé : croire qu'il n'y a pas de demande dans les villes petites et moyennes. Ce n'est pas vrai. Vous avez partout des personnes qui ont besoin de se loger et donc ce n'est pas parce que, dans les grandes villes, il y a une excellente demande, qu'il n'y a pas du tout de demande dans les petites villes. De même, ce n'est pas parce que vous ne songeriez jamais à aller habiter dans une petite ville qu'il n'y a pas des personnes qui ont envie d'y habiter.

La conséquence de cette étude, c'est que vous avez devant vous une superbe opportunité ! Je pense notamment à la location courte durée, qui se durcit dans les grandes villes. Il y a encore tout à faire dans les villes petites et moyennes. Le parc immobilier est vieillissant, et comme peu d'investisseurs s'y sont intéressés, il y a de nombreuses opportunités à saisir. De même, qui dit peu d'investisseurs à l'heure actuelle dit également peu de concurrence lorsque vous proposerez votre bien à la location. Vous aurez donc une véritable longueur d'avance et un avantage concurrentiel indéniable.

Vous voyez qu'il est possible d'investir dans un immeuble de rapport, même avec un faible budget, et de générer des revenus locatifs très intéressants.

Au début de ce livre, je vous ai parlé des banques, et des conditions nécessaires pour réussir à emprunter, encore et encore. Ne faites pas l'erreur de croire que ce n'est pas pour vous, ou que la banque ne vous prêtera jamais parce que vous avez une situation qui n'est pas « idéale ».

J'ai accompagné des centaines de clients, et s'il y a une chose que je peux vous dire, c'est de ne surtout pas partir avec des préjugés en tête. J'ai vu des personnes avec des profils atypiques et des situations très variées réussir à obtenir leur financement. Tant que vous n'avez pas frappé aux portes de toutes les banques possibles, n'abandonnez pas ! La persévérance finit toujours par payer.

Bien sûr, si vous n'êtes pas issu(e) d'une famille d'investisseurs, ou bien si dans votre entourage, l'argent est quelque chose de tabou, il est possible que vous soyez hésitant à l'idée d'investir dans l'immobilier. Peut-être que vous pensez que ce n'est pas pour vous ?

J'aimerais vous parler de ce sujet dans le prochain chapitre, et notamment

vous montrer comment vous pouvez inspirer votre entourage avec l'immobilier, et avoir un impact considérable sur leur vie.

SECRET #4 : INSPIREZ VOTRE ENTOURAGE !

Si vous décidez d'investir dans l'immobilier (ou de vous lancer dans tout projet entrepreneurial, d'une façon générale), vous allez forcément rencontrer des personnes qui vont essayer de vous freiner et de vous faire renoncer à votre idée. D'ailleurs, si vous avez déjà investi dans l'immobilier, c'est certainement une problématique vous avez rencontrée.

Je vous rassure, je suis également passé par ce stade lorsque j'ai voulu [investir pour la première fois](#). Je vous propose donc de découvrir comment réussir à se lancer quand l'entourage nous freine, en sortant du cadre purement immobilier, pour adopter une approche un peu plus basée sur le développement personnel.

Quels sont les comportements que vous pouvez rencontrer ?

De mon expérience, j'ai remarqué qu'il y a trois types de personnes que l'on peut rencontrer lorsqu'on se lance dans un projet:

Les personnes positives.

Ce sont les personnes qui nous insufflent de la motivation, nous transmettent de l'énergie, nous encouragent à réaliser nos projets et à nous dépasser chaque jour. C'est grâce à ces personnes que nous entreprenons et persévérons dans nos projets, même lorsque nous rencontrons des moments difficiles.

Généralement, ce sont aussi ces personnes qui réalisent de grandes choses. Très clairement, si vous entreprenez quelque chose, vous devez vous entourer de ces personnes. Vous pouvez, par exemple, rejoindre un Mastermind sur la thématique qui vous intéresse.

Les personnes neutres.

Ces personnes vivent leur vie et ont leurs occupations. Si vous entreprenez quelque chose, elles seront contentes pour vous mais ça ne changera pas leur vie. Elles ont assez à faire avec leurs projets et leur quotidien pour que vos occupations ne les concernent pas plus que ça. À la limite, ces personnes ne vous veulent ni mal ni bien, elles sont simplement neutres.

Les personnes négatives.

C'est le sujet de ce chapitre et ce sont ces personnes qui vont, ici, nous intéresser. Ces dernières vont adopter un état d'esprit négatif lorsque vous

allez leur exposer vos projets. Au lieu de se focaliser sur les points positifs, elles vont fixer leur attention sur les points négatifs.

Cependant, on peut identifier deux typologies complètement différentes chez les personnes négatives :

- **Celles qui nous aiment et qui ont peur pour nous.** C'est le cas de l'entourage proche, la famille et les vrais amis. Ces derniers cherchent à nous freiner dans nos projets car ils ont peur que l'on échoue. Ils nous aiment et ne veulent que notre bien.
- **Celles qui nous jalourent et ne veulent pas nous voir réussir.** Clairement, c'est le pire. En effet, ces personnes cherchent à nous freiner uniquement car elles ne veulent pas que l'on obtienne quelque chose qu'elles désirent.

Les personnes qui nous aiment et qui ont peur pour nous

Pourquoi les personnes qui nous aiment et qui ont peur pour nous cherchent-elles à nous freiner dans nos projets ?

En fait, ce n'est pas qu'elles ne veulent pas que nous réalisions nos projets. C'est surtout qu'elles ont peur que l'on échoue dans ce que l'on entreprend. Du coup, comme elles nous aiment, elles ne veulent pas nous voir souffrir.

La bonne nouvelle, c'est que ces personnes tiennent à vous. Vous allez avoir besoin de leur soutien, dans votre projet, afin de rester motivé(e) et de réussir. En adoptant la bonne approche, vous avez de grandes chances de rassurer ces personnes et de faire en sorte qu'elles vous encouragent. Cependant, pour cela, il est important de comprendre les raisons qui les poussent à avoir peur.

Elles ont des préjugés sur l'immobilier

Les personnes qui nous aiment et ont peur pour nous ont souvent des préjugés sur l'immobilier.

Vous les avez certainement déjà entendus:

- " Tu vas te retrouver avec des loyers impayés. "
- " Les locataires vont saccager ton appartement. "
- " Tu vas te retrouver à payer plein d'impôts "
- " L'immobilier est en crise, il ne faut plus acheter "
- " Et si tu fais une mauvaise affaire ? Que tu achètes un bien avec plein de défauts ? "
- " Comment peux-tu être certain que tu vas réussir à le louer ?

Comment tu vas faire si ça ne se loue pas ? “

- *” Tu ferais mieux d’[acheter ta résidence principale](#) “*

Pourquoi ces personnes ont-elles autant de préjugés sur l’investissement immobilier ?

À mon sens, c’est certainement parce que les médias adorent mettre en avant tel ou tel autre récit d’un propriétaire qui a rencontré des problèmes avec son investissement. Vous savez, on a souvent droit à un fait divers qui raconte qu’un appartement Airbnb a été saccagé par le locataire en place. Il y a aussi quelques témoignages de propriétaires qui ont rencontré des impayés de loyers et qui ont mis de longs mois de procédures avant de pouvoir expulser leur locataire.

Alors, oui, ces cas de figure existent réellement. Cependant, ils ne représentent qu’une petite partie de toutes les locations immobilières. Les médias mettent donc en avant quelques cas qui se passent mal et ne parlent absolument pas des millions d’autres propriétaires pour qui tout se passe bien.

Elles vous conseillent sur des choses qu’elles n’ont jamais faites

” Quel dommage que toutes les personnes qui savent comment faire tourner ce pays soient occupées à conduire des taxis ou à couper des cheveux. ” – Georges Burns.

Avez-vous déjà remarqué à quel point beaucoup de personnes aiment nous conseiller sur des sujets qu’elles n’ont jamais pratiqués ?

Est-ce que vous accepteriez de sauter en parachute après avoir reçu un conseil uniquement de quelqu’un qui n’a jamais sauté ?

Il en va de même pour l’immobilier. **Nous recevons énormément de conseils de la part d’un entourage qui n’a lui-même jamais investi.** Encore une fois, la seule image que cet entourage a de l’investissement est celle véhiculée par les médias. Comme cette image est souvent négative, il est facile et logique d’associer investissement immobilier et risque maximum. Vous savez, c’est comme avec l’avion. On entend l’histoire d’un crash qui fait 200 morts et on en déduit que l’avion c’est très risqué. On oublie que des milliers d’autres avions volent chaque jour et que tout se passe bien.

Comme elles ne connaissent pas bien l’investissement immobilier, les personnes qui cherchent à vous freiner ont peur. C’est bien normal, l’inconnu fait peur. Elles projettent donc cette peur sur vous. Ce sont en fait leurs propres craintes vis-à-vis de l’investissement qui sont en cause.

Elles ont réalisé un investissement qui ne s'est pas bien passé

Il y a aussi quelques personnes qui vont avoir déjà réalisé un investissement mais pour qui cela ne s'est pas très bien passé. Le problème qui revient souvent, et je suis désolé de le dire, c'est un manque de formation avant de se lancer.

Oui, investir dans l'immobilier comporte quelques risques. C'est normal, c'est un projet entrepreneurial. C'est pareil avec tout projet. Mais, avec une bonne formation sur le sujet, [on maîtrise le risque](#) et on peut passer à l'action en le minimisant. Si vous sortez dans la rue pour marcher, vous risquez de vous faire renverser par une voiture ou un camion. Mais, comme vous avez appris à marcher et à respecter le Code de la route, vous minimisez la probabilité que ça arrive.

Beaucoup de personnes se lancent dans l'investissement immobilier sans se former avant de le faire. Elles pensent qu'il suffit d'acheter un appartement, de trouver un locataire, d'attendre la fin du crédit et de recommencer. Les nouveaux investisseurs, c'est à dire vous, ne pensent pas comme ça. Ils savent ce qu'il faut faire, ils créent beaucoup de valeur pour leurs locataires, ils savent comment bien exploiter un bien et comment attirer les meilleurs locataires.

Enfin, ce n'est pas parce que ça s'est mal passé pour quelqu'un de votre entourage que ce sera aussi le cas pour vous.

Comment se comporter avec ces personnes ?

Je vous l'ai dit, ces personnes vous aiment et ne veulent que votre bien. Il est donc important de les avoir avec vous et de les convaincre du bien-fondé de votre projet.

Pour cela :

- Expliquez aux personnes ce que vous allez faire, dans le détail.
- Rassurez, en argumentant vos calculs et en amenant des éléments qui montrent que votre investissement est sérieux. Rentabilité, demande locative, prix du marché, etc.
- Demandez à la personne en face de vous pourquoi elle a cette crainte. Qu'est-ce qui fait qu'elle pense de cette façon à propos de l'investissement immobilier ?
- Prenez le pire cas de figure qui puisse vous arriver. Montrez que, dans l'hypothèse où ça devrait arriver, ce ne serait pas si grave. Par exemple, si vous n'arrivez pas à louer, vous pourrez toujours

revendre.

On a peur de ce que l'on ne connaît pas. En expliquant ce que vous allez faire, vous allez déjà nettement rassurer les personnes réticentes.

Si, malgré tout, vous n'y arrivez pas, il vous reste deux possibilités :

- Affirmez-vous et dites que vous le ferez quand même. Vous risquez de braquer la personne en face, mais est-ce vraiment grave ? Le risque serait plutôt que, si vous faites mal les choses, cette personne revienne vers vous et vous dise " *je te l'avais bien dit* ".
- Arrêtez d'argumenter, passez à autre chose et faites votre investissement sans en parler.

Les personnes qui ne veulent pas vous voir réussir

Même si vous ne faites de mal à personne, vous allez rencontrer des personnes qui ne veulent pas vous voir réussir. Bien souvent, ce sont des personnes qui ont des désirs, des rêves, mais qui ne se donnent pas les moyens de les accomplir. Du coup, lorsqu'elles rencontrent quelqu'un qui est en train d'aller là où elles aimeraient être, elles font tout pour l'empêcher d'y arriver. Elles ne supportent tout simplement pas que quelqu'un d'autre y arrive. Nous allons voir en détail ce type de personnes dans cette partie.

Désirs et frustrations

Nous avons tous des désirs, des rêves, des envies, des projets. C'est normal, c'est humain. Lorsque nous réalisons nos projets, nous sommes dans un état d'accomplissement qui mène au bonheur.

Pourtant, peu de personnes se donnent vraiment les moyens de réaliser leurs projets. Il suffit de tendre l'oreille et d'écouter les gens autour de nous se plaindre, dire qu'ils aimeraient avoir ceci ou cela. Une grande majorité de personne se plaint, en fait.

Comme l'être humain se conforte dans la normalité, cela nous rassure lorsque nous faisons "comme tout le monde". On se dit qu'on fait bien les choses, puisque tout le monde fait pareil. Du coup, lorsqu'une personne possède, ou fait, ce que nous désirons, beaucoup trouvent cela injuste.

En effet, nous pensons agir comme il faut en faisant "comme tout le monde". Du coup, comment se fait-il que cette personne ait ce que je désire, et pas moi ?

Vous savez, c'est un peu comme cette différence bien connue de comportement entre un français et un américain, quand ils rencontrent quelqu'un qui roule en Ferrari.

Le français aura tendance à penser « *salaud de riche* ».

L'américain se dira plutôt « *Comment a-t-il fait ? Je veux faire pareil* ».

Le problème c'est que, allez savoir pourquoi, ce genre de personne pense que si quelqu'un a de l'argent ou a réussi quelque chose, c'est forcément au détriment de quelqu'un d'autre.

Le passage à l'action vous place dans le top 3%

En passant à l'action pour réaliser vos envies, vous allez donc naturellement vous démarquer du fameux "comme tout le monde". Vous allez passer dans les 3% de gens qui agissent et sont acteurs de leur vie. Les 97% restants ne feront rien d'autre que se plaindre et rester spectateurs de leur vie.

Alors, bien sûr, une justification pour ne pas passer à l'action c'est de dire que "*c'est risqué*". C'est vrai, il existe une part de risque dans chaque nouveau projet. Mais, personnellement, je préfère l'expression utilisée par les américains.

- France : « prendre un risque ».
- USA : « take a chance » (saisir l'opportunité).

Rien que sur une expression, la façon d'appréhender le sujet n'est plus du tout la même. Dans un cas vous vous focalisez sur ce qu'il peut vous arriver de mal, alors que dans l'autre vous pensez à tout le positif que vous pouvez en tirer.

Action = critiques

Lorsque nous faisons les choses comme tout le monde, cela rassure. En effet, cela confirme que nous faisons correctement les choses, puisque tout le monde procède ainsi.

Dès que vous allez passer à l'action, votre relation avec les autres va changer. Vous allez naturellement vous élever, vous allez passer au niveau supérieur. Du coup, vous allez renvoyer leur propre inaction et leurs peurs aux personnes qui vous entourent. Vous allez les mettre face au fait qu'elles aussi, ont des projets, mais qu'elles ne passent pas à l'acte. Elles ne font rien pour les concrétiser.

Comme elles vont prendre peur de vous voir passer à un autre niveau, elles vont chercher à vous freiner. Ce n'est pas tant qu'elles veulent vous voir

échouer, mais plutôt qu'elles ne veulent pas que vous les dépassiez. Vous allez donc attirer à vous un flot de critiques. C'est parfait. **C'est la preuve que vous devenez quelqu'un et que vous faites des choses.** Le meilleur moyen de ne pas être critiqué, c'est de ne rien faire. Sachez que vous ne pourrez jamais plaire à tout le monde. Du coup, il y aura forcément des personnes qui n'aimeront pas ce que vous faites. La bonne nouvelle, c'est qu'il y aura aussi des personnes qui critiqueront de façon constructive vos projets.

Action = plaintes

De la même façon que vous allez attirer les critiques, vous allez aussi entendre beaucoup de plaintes, pour justifier l'inaction. C'est humain : il est beaucoup plus facile de se plaindre que d'agir. Le problème, c'est que la plainte ne mène pas bien loin.

Qui n'a pas déjà entendu quelqu'un dire qu'il aimerait avoir ceci ou cela ?

Seulement, cette personne ne peut pas, parce que :

- « *Tu comprends, c'est risqué* »,
- « *J'ai un crédit sur la maison à payer, je ne peux pas prendre de risque* »,
- « *Je travaille 12 heures par jour, je n'ai vraiment pas de temps à consacrer à ce projet* »,
- « *J'ai des enfants, je ne peux pas faire ça* »,
- « *Je n'ai pas les moyens* »,
- « *Le week-end, je préfère me reposer et me divertir que de travailler sur mon projet* »,
- « *Toi, tu as eu de la chance. Moi, je ne peux pas* ».

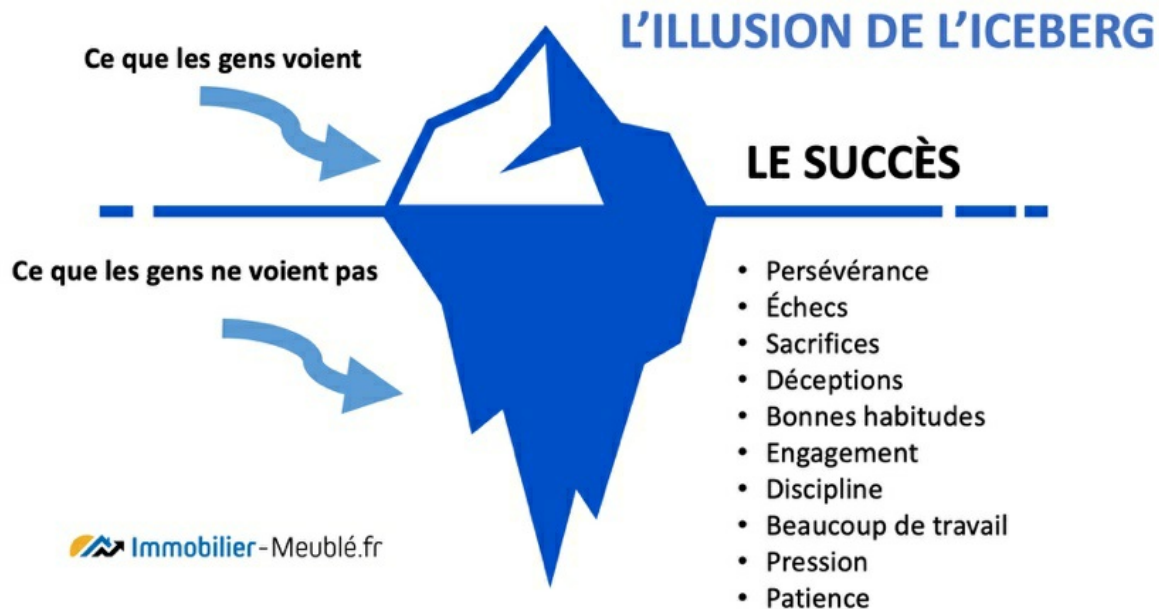
Je pourrais en sortir encore des dizaines d'autres comme ça. Pourtant, toutes ces personnes auront sûrement raison de dire ça. Ces contraintes qu'elles rencontrent dans leur vie quotidienne sont certainement vraies et fondées. En fait, il y a autant de scénarios possibles qu'il y a d'êtres humains sur Terre. Certains ont moins de contraintes que d'autres, ou plus de facilités.

Mais c'est ainsi, nous devons tous jouer avec des cartes différentes. Comme l'a dit Jim Rohn dans son expression ci-dessous, plutôt que de rêver que les choses soient plus simples, il faut partir de ce que l'on a et faire avec nos contraintes pour avancer.

" Ne rêvez pas que ce soit plus facile. Décidez d'être meilleur. " – Jim Rohn

Les critiques vous surprendront au début puis vous vous y ferez. Lorsque vos premières critiques se formuleront, vous n'allez peut-être pas comprendre pourquoi cela vous arrive. En effet, peut-être qu'à vous, les choses paraîtront évidentes. Quand on est déterminé à obtenir ou accomplir quelque chose, on franchit tous les obstacles. On trouve des solutions à tout. D'ailleurs, quand on veut vraiment quelque chose, ces obstacles ne nous paraissent pas bien élevés.

Mais l'extérieur ne verra pas forcément les choses de la même façon. Certaines personnes diront que vous avez eu de la chance ou que, pour vous, c'était facile. Elles ne voudront pas voir les efforts fournis, les sacrifices faits et les risques pris. Pourtant, leurs chances de faire comme vous sont bien réelles.



En clair, il faut avoir conscience du fait que vous allez être critiqué. Ce n'est pas grave, continuez quand même. C'est votre vie, avec vos objectifs. D'ailleurs, dites-vous que ce n'est pas vous que ça dérange, mais bien ceux qui vous critiquent.

Vous avez alors deux possibilités pour gérer ces personnes :

- **Sortez ces personnes de votre vie.** C'est la plus radicale mais aussi la plus bénéfique. Si ces personnes passent leur temps à vous freiner et vous critiquer, pourquoi les garder dans votre cercle de relations ?

- **Ne leur parlez pas de vos projets.** Si vous souhaitez conserver ces personnes dans votre cercle de relations, dans ce cas je vous recommande de ne pas leur parler de vos projets. Deux éléments s'en chargeront pour vous : le temps et vos résultats. De toutes façons, si vous leur parlez de vos projets, cela vous prendra toute votre énergie.

Le temps fera la différence

Investir demande une vision à long terme.

Dans quelques années, vous regarderez en arrière et vous réaliserez tout le chemin que vous avez parcouru. Vous prendrez alors conscience que tous vos efforts et votre persévérance en valaient la peine. Vous apprécierez de pouvoir profiter du fruit de votre travail pendant que ces mêmes personnes négatives, qui n'auront toujours rien fait, en seront exactement au même point qu'aujourd'hui dans la vie, à se plaindre des mêmes choses.



La vraie question à vous poser, pour continuer à avancer malgré les personnes négatives, est donc : où voulez-vous être dans 5, 10 ou 20 ans ? Préférez-vous les écouter et ne rien faire, ou vous lancer et faire des merveilles ?

PAR OÙ COMMENCER ?

Nous arrivons doucement à la fin de ce guide. Vous avez vu qu'il est possible de se constituer un patrimoine de plusieurs centaines de milliers d'euros, grâce à l'immobilier, et de vivre de vos revenus locatifs en trois ans.

Cependant, je suis bien conscient que certains d'entre vous ont déjà du mal à boucler leurs fins de mois et se demandent bien comment ils peuvent faire pour investir dans l'immobilier. Nous avons vu, dans la partie sur la banque et le financement, que vous pouviez investir dans l'immobilier même avec de faibles revenus, grâce aux banques.

Pour cela, il est primordial d'avoir des comptes bien gérés, sans découverts, et de disposer d'un peu d'épargne. Mais peut-être qu'aujourd'hui, vous n'arrivez pas à mettre le moindre euro de côté ou que, pire encore, vous finissez tous les mois dans le rouge ?

Nous n'allons pas nous mentir, si vous voulez remettre de l'ordre dans vos comptes, il va falloir modifier vos habitudes de dépenses. Je ne vais pas vous faire un cours complet sur la gestion des finances personnelles, il y a beaucoup d'ouvrages qui font cela bien mieux que moi. Cependant, je peux vous donner quelques conseils qui sont plus simples à appliquer qu'ils n'y paraissent.

La première chose que vous devez faire, pour dégager de l'épargne, est de vous payer en premier.

Qu'est-ce que se payer en premier ?

J'entends souvent les gens me répondre « *Mais Julien, je me paye déjà en premier, puisque c'est bien moi qui reçoit mon salaire.* ».

En général, j'aime bien répondre quelque chose du genre « *Ah, et donc combien d'argent as-tu réussi à épargner ?* ». Bien souvent, la réponse est proche de zéro, avec un commentaire du style « *Je ne peux pas mettre de côté, car je dois bien payer mes impôts et aussi mon loyer, ma voiture, mon fournisseur d'accès à internet, mon électricité, ma nourriture, etc...* ».

Le problème dans cette logique, c'est que vous ne vous payez pas en premier, mais bien en dernier (c'est à dire après les impôts, votre propriétaire, votre banquier, votre fournisseur d'accès à internet, etc...) et que, bien souvent, il ne reste plus grand chose car nous avons tendance à dépenser de l'argent tant qu'il y en a sur notre compte en banque.

Dans ce schéma, le flux de l'argent est :

SALAIRE DÉPENSES ÉPARGNE (s'il reste de l'argent)

Si vous commencez à voir où je veux en venir, se payer en premier signifie épargner une certaine somme en la prélevant sur votre salaire dès que celui-ci arrive sur votre compte en banque, AVANT de payer toutes vos factures. Ainsi, vous modifiez votre schéma de pensée en intégrant la donnée que vous prenez votre part sur le fruit de votre travail, avant que vos fournisseurs ne se servent.

Concrètement, le schéma idéal est le suivant :

SALAIRE ÉPARGNE DÉPENSES

De quel montant faut-il se payer ?

La réponse va dépendre de deux éléments essentiels : **votre salaire et vos habitudes de dépenses**. Il vous sera beaucoup plus facile de mettre un montant important si votre salaire est élevé et si vos dépenses sont basses. Disons, pour faire simple, que vous devez épargner au minimum 10% de votre salaire net, dès qu'il arrive.

Bien sûr, cela va impliquer quelques changements dans vos habitudes, car cela va signifier que vous allez devoir vivre avec 90% de votre salaire, au lieu de 100% avant. Vous allez donc devoir modifier vos habitudes de consommation en supprimant ou réduisant le superflu. Il vous faudra un peu de détermination, surtout au début, mais vous vous apercevrez rapidement que vous vivez aussi bien avec 90% de votre salaire qu'avec 100%.

Vous savez pourquoi ? Parce que beaucoup de nos dépenses sont des futilités ou des achats d'impulsion qui sont très vite oubliés et peuvent être facilement évités. Ces dépenses ne sont faites que parce que nous avons de l'argent disponible sur notre compte. Si vous redirigez cet argent directement sur un compte épargne avant d'avoir le temps de le dépenser, vous n'y penserez même pas.

Le problème dans notre société moderne de consommation, c'est que nous sommes sans cesse sollicités par la publicité et le marketing, qui nous incitent en permanence à dépenser notre argent.

En effet, du matin jusqu'au soir, nous sommes bombardés des différents messages ci-dessous :

- *Vous ne pouvez pas être heureux si vous ne possédez pas le dernier iBidule*

- *Vous vous sentez fatigué(e) ? Prenez la pilule X ou le remède Y.*
- *Vous voulez vous sentir puissant ? Achetez la dernière voiture de tel constructeur*
- *Prenez des vacances, vous le méritez ! Vous travaillez tellement dur.*
- *Profitez vite de notre offre exceptionnelle / de nos soldes / de cette promotion...*

Ce discours vous semble familier ? C'est précisément la raison pour laquelle beaucoup de personnes trouvent qu'il est difficile d'épargner de l'argent. Ces messages nous vendent un monde imaginaire, dans lequel il faut absolument posséder tel objet ou faire telle chose pour être heureux. On essaie de nous faire croire que c'est ainsi que tout le monde fait. Du coup, on se conditionne à penser de la même façon et à tout faire pour obtenir ce que nous vend la publicité. On se compare à nos amis ou voisins, on juge notre niveau de réussite par rapport à nos possessions.

Du temps de nos grands-parents (ça, c'est pour la séquence nostalgie), ces derniers avaient l'habitude d'économiser pour se payer quelque chose. L'argent était palpable, et lorsque le porte-monnaie était vide, on ne pouvait plus rien acheter. Oui, mais voilà, ça c'était avant. De nos jours, on peut tout acheter sans sortir un euro de sa poche. Le crédit (sous toutes ses formes) rend possible l'achat, même si vous n'avez pas l'argent. Le message principal est toujours le même : « *Pourquoi attendre pour vous faire plaisir ? Achetez cet objet maintenant, vous paierez plus tard !* ».

Du coup, on achète l'objet puis on travaille dur pour pouvoir le rembourser. Mais le plus dingue, c'est que dès qu'on a terminé de le payer, il y a un nouvel objet plus récent (forcément mieux, puisque la publicité le dit) qui sort, rendant instantanément le précédent modèle, si chèrement acquis, obsolète. Alors, on achète le nouveau modèle, toujours à crédit, puis on travaille dur pour le rembourser...

En cédant aux sirènes de la société de consommation et du crédit, vous échangez une partie de votre vie pour des objets qui ne procurent qu'un bonheur éphémère et vite oublié.

Frugalité = privation et vie triste ?

Je vous vois d'ici arriver. Vous allez me dire « *oui mais Julien, tu veux qu'on vive comme des pauvres, qu'on se prive de tout et qu'on devienne des radins*

».

Rassurez-vous, ce n'est pas le cas. Un radin est une personne qui a horreur de dépenser de l'argent, et ce pour quoi que ce soit, même ce dont elle a un besoin vital. C'est maladif.

À l'inverse, une personne économe et frugale cherche à économiser sur les choses les moins importantes de sa vie afin de pouvoir se faire plaisir sur ce qui compte vraiment, tout en gardant une partie de ses revenus pour préparer l'avenir.

La frugalité va vous obliger à revoir vos priorités de dépenses et à vous recentrer sur ce qui est vraiment important pour vous. Vous allez réduire vos dépenses contraintes (assurances, loyer, internet, téléphone, etc...) et vous faire plaisir dans les domaines qui vous tiennent à cœur. Si vous adorez voyager, par exemple, dépenser moins sur les points cités précédemment vous permettra d'avoir plus pour réaliser vos voyages. Si vous aimez aller au restaurant, cela vous permettra de vous faire plaisir en allant dans un bon établissement gastronomique.

Vous allez améliorer sensiblement votre qualité de vie car vous allez vous focaliser sur ce qui a du sens pour vous. Comment faire pour réussir à adopter un mode de vie frugal sans se priver ? Adoptez la vision de l'investisseur !

Comment se fait-il que certaines personnes (comme un investisseur) arrivent à développer un patrimoine de plus en plus conséquent alors que, dans le même temps, d'autres personnes peinent à boucler les fins de mois ?

C'est tout simplement la priorité que vous allez donner à votre argent lorsqu'il arrive sur votre compte qui va déterminer votre appartenance à l'une ou l'autre des catégories, et donc définir votre vie future.

En effet, un riche (ou futur riche) va commencer par épargner/investir son argent avant de dépenser le reste. À l'inverse, un pauvre va commencer par dépenser son argent avant d'investir. Le problème est que nous avons une tendance naturelle à dépenser tout ce qui se trouve sur notre compte. De ce fait, il reste rarement quelque chose à la fin du mois...

L'investisseur

En commençant par épargner et investir ce qu'il gagne, l'investisseur augmente son capital, mois après mois. Ce capital va générer de l'argent (dividendes, loyers, intérêts) qui va être réinvesti pour générer de l'argent à

son tour. Ainsi, au fil du temps, les investisseurs mettent toujours plus d'argent de côté et génèrent toujours plus de revenus : c'est le cercle vertueux.

C'est ainsi que les investisseurs sont de moins en moins dépendants des revenus d'un travail. Ils génèrent de plus en plus de revenus passifs au fil du temps, c'est-à-dire qu'une partie de leurs revenus est produite par leur argent et non plus en échangeant du temps contre de l'argent.

Dans l'esprit de l'investisseur, **la priorité est donnée à l'investissement plutôt qu'à la dépense**. Cela demande des sacrifices, notamment au début, pour prendre l'habitude d'investir son argent avant de le dépenser. Pour tenir le cap et ne pas se perdre en route, l'investisseur garde en tête les bénéfices à long terme qu'il tirera d'une discipline sans faille.

Il sait que ceux-ci vaudront largement les efforts qu'il aura fournis pendant de longues années. Il sait que la façon dont il utilise son argent aujourd'hui aura des conséquences sur la façon dont il vivra dans 10, 20 ou 30 ans. C'est comme cela qu'il réussit à garder le cap et à accorder plus d'importance à son avenir financier plutôt qu'à l'image qu'il va renvoyer par des signes extérieurs de richesse (belle maison, belle voiture, etc...).

Le schéma de l'argent de l'investisseur est donc le suivant :

REVENUS ÉPARGNE & INVESTISSEMENT DÉPENSES

Le consommateur

A l'inverse, le consommateur commence par dépenser son argent avant de l'investir. Il paye donc d'abord tous ses fournisseurs (le propriétaire de son appartement ou bien sa banque, internet, l'électricité, le gaz, son assureur, etc...) avant de songer à se payer lui-même. Pour lui, la priorité est clairement donnée à la dépense plutôt qu'à l'épargne et à l'investissement.

Le consommateur ne fait pas la différence entre la richesse et l'impression de richesse. Il s'endette donc toujours plus pour acquérir tous les signes extérieurs de richesse : le dernier smartphone, un nouvel ordinateur, une grosse voiture, une belle et grande maison, etc... Il montre ainsi aux autres qu'il a réussi et qu'il a de l'argent alors qu'il continue à vivre de salaire en salaire au fil des mois sans s'enrichir.

Dès qu'il a une augmentation de salaire, il dépense cette augmentation en toujours plus de consommation, s'enfonçant ainsi davantage dans le cercle vicieux de la consommation. Il confond ainsi richesse et train de vie. S'il perd son emploi demain, il ne pourra plus soutenir ce rythme effréné de

consommation et se retrouvera dans l'obligation d'arrêter toutes ses dépenses.

Le schéma de dépenses du consommateur est le suivant :

REVENUS DÉPENSES ÉPARGNE (s'il reste quelque chose)

Et après ?

Vous verrez que le montant de votre épargne augmentera mois après mois. Cette satisfaction et ce sentiment de sécurité auront un impact énorme sur votre bien-être. Vous oublierez rapidement les quelques efforts qu'il vous aura fallu faire au démarrage, et vous serez même surpris de la facilité avec laquelle vous aurez réussi à mettre cela en place.

En réalité, en éliminant le superflu de votre vie, vous allez considérablement augmenter la qualité de vos possessions, car vous serez bien plus exigeant sur la façon dont vous dépenserez votre argent et, dans le même temps, vous chercherez des moyens d'augmenter la part de vos revenus que vous voudrez épargner.

Tous ces conseils peuvent vous paraître futiles, non adaptés, ou encore trop difficiles à mettre en place. Cependant, si vous souhaitez vraiment investir et développer votre patrimoine pour vivre très confortablement dans quelques années, il va falloir que vous fassiez quelques sacrifices.

Pourquoi ?

Car la richesse est créée par deux éléments :

- Une maîtrise de votre niveau de dépenses
- Une hausse de votre niveau de revenus

C'est la différence entre ces deux éléments qui fera votre enrichissement. La richesse, c'est le montant que vous possédez, pas l'illusion que vous entretenez par votre mode de vie. Si vous gagnez 10.000 euros par mois mais que vous êtes à un mois de vous retrouver sous un pont, alors je suis désolé pour vous, mais vous êtes moins riche qu'une personne qui gagne 1.500€ par mois mais réussit à épargner 150€ tous les mois ! Vous avez simplement un train de vie bien plus élevé.

Cependant, la réduction de vos dépenses a ses limites, ne serait-ce que parce qu'il y a un niveau minimum en-dessous duquel vous ne pouvez pas descendre. Même si c'est inconfortable au début, il va falloir faire des efforts pour dégager les quelques milliers d'euros qui montreront à votre banquier que vous êtes capable d'épargner et que vous pourrez investir dans un appartement pour les transformer en dizaines de milliers d'euros !

C'est véritablement au début que c'est le plus dur, car une fois ce premier investissement réalisé, vous allez augmenter vos revenus (avec vos loyers) et notamment votre revenu disponible (les excédents). Il sera donc plus facile de mettre de côté pour le deuxième investissement, puis pour le troisième, et ainsi de suite...

Préférez-vous quelques mois (ou années) d'inconfort pour ensuite pouvoir vous offrir toute une vie de confort, ou bien préférez-vous vivre dans le moment présent et ne pas songer à améliorer votre futur ?

La réponse ne dépend que de vous.

POUR TERMINER

Nous arrivons à la fin de ce guide.

J'espère que cet ouvrage vous a apporté les réponses aux questions que vous pouviez vous poser et que vous avez pris autant de plaisir à le lire que j'en ai eu à l'écrire. Mon objectif est de démystifier l'investissement immobilier et de vous montrer que vous pouvez tout à fait vous lancer dedans, même si vous n'avez pas d'argent de côté aujourd'hui ! Beaucoup de personnes pensent qu'il faut avoir de l'argent pour investir dans l'immobilier (peut-être que c'était votre cas avant de lire ce guide) mais, en réalité, nous venons de voir que c'est en achetant de l'immobilier que l'on devient riche.

Comme vous avez pu le constater, investir dans l'immobilier n'est pas difficile, c'est même applicable par tout le monde. Simplement, cela nécessite de faire les choses différemment de ce que la majorité connaît, et notamment de sortir des sentiers battus. **Si vous faites la même chose que la majorité alors vous obtiendrez les mêmes résultats que la majorité, c'est à dire la même vie !** Les quelques exemples de rentabilités et de chiffres que je vous ai donnés tout au long de cet ouvrage peuvent paraître exceptionnels et impossible à réaliser, pourtant je vous assure que c'est tout à fait possible. **Il suffit de se bouger et de faire les choses !**

Vous avez désormais toutes les cartes en main pour vous lancer dans cette merveilleuse aventure qu'est l'investissement immobilier. Que vous désiriez vivre rapidement de vos loyers, vous constituer un patrimoine, vous constituer un complément de salaire ou de retraite, une chose est sûre : l'immobilier va changer votre vie.

Cependant, tout ce que vous lirez ne restera que de l'information tant que vous ne passerez pas à l'action. De la même façon que l'immobilier a complètement changé ma vie et m'a permis de ne plus dépendre de mon travail, j'espère sincèrement vous avoir motivé à réaliser votre premier investissement locatif et à vous mettre ainsi sur le chemin de l'indépendance financière. Si je devais vous donner un dernier conseil : ne restez pas trop longtemps à réfléchir, croyez-en vous et passez à l'action !

N'oubliez pas de télécharger les bonus qui accompagnent ce livre, en vous rendant à l'adresse suivante :

www.immobilier-meuble.fr/bonus-livre-liberte-financiere

À votre réussite,

Julien Loboda

Notes

[←1]

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/3303465?sommaire=3353488>